Die handelspolitischen Beziehungen Deutschlands zu Spanien seit dem Weltkrieg

Inaugural - Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde einer hohen
staatswirtschaftlichen Fakultät der
Ludwig-Maximilians-Universität München
vorgelegt von

Hermann Siebold
Diplom-Volkswirt

1938

Die handelspolitischen Beziehungen Deutschlands zu Spanien seit dem Weltkrieg

Inaugural - Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde einer hohen
staatswirtschaftlichen Fakultät der
Ludwig-Maximilians-Universität München

vorgelegt von

Hermann Siebold
Diplom-Volkswirt

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Inhalts-Verzeichnis

Seite

Literatur-Verzeichnis 6-7

A. Vorwort 9-10

Abgrenzung des Themas 9-10

B. Einleitung 11-16

Die deutsch-spanischen Handelsbeziehungen vor dem Weltkrieg und ihre Bedeutung für Deutschland und Spanien 11-16

C. Hauptteil 17-51

Die handelspolitischen Beziehungen Deutschlands zu Spanien seit dem Weltkrieg 17-51

I. Die Auswirkung des Weltkrieges auf die spanische Wirtschaft und die Handels- und Zollpolitik Deutschlands und Spaniens 17-24

a) Deutschland 17-19

1. Die Bedeutung des Versailler Friedensvertrages für die deutsche Handels- und Zollpolitik 17-18

2. Die Gestaltung der deutschen Handels- und Zollpolitik seit dem Weltkrieg 18-19

b) Spanien 20-24

1. Die wirtschaftliche Entwicklung Spaniens in der Kriegs- und Nachkriegszeit 20-22

2. Die spanische Industrie- und Handelspolitik seit dem Weltkrieg 22-24

II. Die deutsch-spanische Handelspolitik seit dem Weltkrieg bis einschließlich des Jahres 1926 24-42

a) Die handelspolitischen Beziehungen bis zum Jahre 1924 24-27

1. Die Vertragsverhandlungen und ihre Ergebnisse 24-26

2. Der Warenverkehr 26-27

Seite

b) Das deutsch-spanische Handelsabkommen vom 25. Juli 1924 und seine Auswirkung 27-34

1. Das Zustandekommen und der Inhalt des Abkommens 27-28

2. Die Meistbegünstigung 28-29

3. Die Weinzölle 29-31

4. Die Auswirkung des Abkommens auf den deutsch-spanischen Warenverkehr 32-34

c) Die handelspolitischen Beziehungen seit dem Ablauf des Handelsabkommens vom 25. Juli 1924 bis zum Abschluß des deutsch-spanischen Handelsvertrages vom 7. Mai 1926 34-35

1. Der vertragslose Zustand und Zollkrieg vom 17. Oktober bis 17. November 1925 34-35

2. Das Handelsprovisorium vom 18. November 1925 35

d) Der deutsch-spanische Handelsvertrag vom 7. Mai 1926 35-40

1. Das Zustandekommen und der Inhalt des Vertrages 35-36

2. Die Meistbegünstigung 36-37

3. Die gegenseitigen Zugeständnisse 37-39

aa) Die spanischen Zugeständnisse 37-38

bb) Die deutschen Zugeständnisse 38-39

4. Vergleich mit dem deutsch-spanischen Abkommen vom 25. Juli 1924 39-40

aa) Verschlechterungen 39

bb) Verbesserungen 39-40

e) Die Entwicklung der handelspolitischen Beziehungen seit dem Abschluß des Handelsvertrages vom 7. Mai 1926 40-42

1. Die Bedeutung des spanischen Industrie-Schutzgesetzes vom 9. Juli 1926 40-41

2. Die Rückwirkung des spanisch-französischen Handelsvertrages vom 16. August 1926 auf das deutsch-spanische Handelsabkommen vom 7. Mai 1926 41-42

III. Die volkswirtschaftliche Bedeutung der deutsch-spanischen Handelsbeziehungen und des deutschen Weinbaus für Deutschland . . . . . Seite 42-51

a) Die volkswirtschaftliche Bedeutung der deutsch-spanischen Handelsbeziehungen 42-45

1. Die Bedeutung Spaniens in Deutschlands Gesamtaußenhandel 42-43

2. Der Passivsaldo im deutsch-spanischen Warenverkehr 43-45

b) Die volkswirtschaftliche Bedeutung des deutschen Weinbaus 45-51

1. Die allgemeine Lage des Weinbaus 45-49

aa) Die Weinbauflächen 45-46

bb) Die Winzerbevölkerung 46-49

2. Die deutsche Weinbaukrise und ihre Ursachen 49-51

aa) Die Konsum-Verschiebung im Alkohol-Verbrauch 49-50

bb) Der Rückgang der Weinausfuhr 50-51

D. **Schlußteil** 52-55

Die Zukunft der deutschen Handelspolitik 52-55

I. Schutzzoll oder Freihandel 52-54

II. Aufgaben und Ziele der deutschen Handelspolitik . 54-55

E. **Anhang** 56-59

Zusammenfassung des Gedankenganges und des Inhalts 56-59

Literatur-Verzeichnis

Barm, Deutschlands Stellung im Welthandel und Weltverkehr, 1925.

Bernis, Die Entwicklungsgeschichte der spanischen Wirtschaft (Schmollers Jahrbuch 1925/I).

Eulenburg, Probleme der deutschen Handelspolitik, 1925.

Harms, Die Zukunft der deutschen Handelspolitik, 1924.

Harms, Gegenwartsaufgaben der deutschen Handelspolitik, 1925.

Hermberg, Der Kampf um den Weltmarkt, 1920.

Grunzel, System der Handelspolitik, 1906.

Müller, Die deutsche Weinkrisis.

Schüller, Schutzzoll oder Freihandel.

Windisch, Der Friedensvertrag 1920.

Das Wirtschaftsleben Spaniens, herausgegeben vom wirtschaftlichen Nachrichtendienst, Berlin.

Deutsches Handelsarchiv, herausgegeben vom Reichswirtschaftsministerium, Berlin.

Deutscher Reichs- und Staatsanzeiger, Berlin.

Handels- und Schiffahrtsverträge Deutschlands.

Handwörterbuch der Staatswissenschaft.

Monatliche Ausweise über den deutschen Außenhandel, Berlin.

Reichstagsdrucksachen, Berlin.

Schriften des Vereins für Sozialpolitik.

Statistik des Deutschen Reiches, Auswärtiger Handel, Betriebs- und Berufsstatistiken, Berlin.

Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, Berlin.

Zollhandbücher für den Welthandel, Berlin.

Estadistica general del comercio exterior de España, Madrid.

Jahresberichte der deutschen Handelskammer für Spanien, Barcelona.

Deutscher Außenhandel, herausgegeben vom Außenhandelsverband, Berlin.

Bayerische Industrie- und Handelszeitung, München.

Deutsche Wirtschaftszeitung, Berlin

Hamburger Wirtschaftsdienst, Hamburg.

Die Sächsische Industrie, Organ des Verbandes sächsischer Industrieller, Dresden.

Veröffentlichungen des Reichsverbandes der deutschen Industrie, Berlin.

VDMA., Zeitschrift des Vereins deutscher Maschinenbauanstalten.

Weltwirtschaftszeitung, Organ des Deutsch-Oesterreichischen-Ungarischen Wirtschaftsverbandes, Berlin.

Wirtschaftliche Nachrichten für Rhein und Ruhr, Essen.

Wirtschaft und Statistik, Berlin.

Der deutsche Weinhandel, Koblenz.

Deutsche Weinzeitung, Mainz.

Rafa-Korrespondenz, herausgegeben vom Winzerverband, Trier.

Industrie- und Handelszeitung, Berlin.

Frankfurter Zeitung.

Deutsche Bergwerks-Zeitung, Essen.

Deutsche Tageszeitung, Berlin.

Deutsche Zeitung für Spanien, Barcelona.

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41548311_0002

A. Vorwort.

Abgrenzung des Themas.

Von den deutschen Handelsvertragsverhandlungen nach dem Kriege waren es während der letzten Jahre namentlich die deutsch-spanischen, die die allgemeine Aufmerksamkeit erregten. Sie wurden deswegen mit besonderem Interesse verfolgt, weil sich in ihrem Verlauf immer mehr zeigte, daß von der Entwicklung dieser Verhandlungen das Schicksal einer Anzahl anderer Verträge abhängig wurde. Diese Tatsachen geben die Berechtigung, die Entwicklung der handelspolitischen Beziehungen Deutschlands zu Spanien seit dem Weltkrieg in ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung zu untersuchen.

Bei der Einleitung wurde es für richtig gehalten, zum besseren Ueberblick der zu behandelnden Aufgabe und zur Einführung in den zu untersuchenden Zeitraum kurz auf die Vorkriegsverhältnisse einzugehen, um einen Vergleichsmaßstab für die durch den Krieg hervorgerufenen Veränderungen zu haben.

Die räumliche Abgrenzung der Arbeit ist in der Fassung des Themas an sich enthalten, indem die Ausführungen das deutsche und spanische Staatsgebiet behandeln.

Zeitlich wird die Entwicklung der handelspolitischen Beziehungen seit dem Weltkriege bis einschließlich des Jahres 1926 in ihrer volkswirtschaftlichen Auswirkung auf beide Länder betrachtet. Dieser Zeitraum steht unter den Einwirkungen des unglücklichen Kriegsausganges und der hierdurch bedingten wirtschaftlichen Erscheinungen, was ihm seine besondere Bedeutung gibt. Daher ist im Anfang die Bedeutung des Krieges für die allgemeine Handelspolitik Deutschlands und die Wirtschaftspolitik Spaniens behandelt worden.

Bei der Frage der Gliederung der Arbeit erschien es zweckmäßig, den verschiedenen Entwicklungszeiträumen den jeweiligen Vertragszustand zwischen beiden Ländern zugrunde zu legen, da sich bei dieser Form der Einteilung volkswirtschaftliche Vergleiche am besten ziehen ließen.

Nach der sachlichen Seite sind in erster Linie die handelspolitischen Beziehungen und ihre volkswirtschaftlichen Auswirkungen behandelt. Zu anderen Fragen ist nur, soweit nötig, Stellung genommen worden.

Anschließend ist das handelspolitische Verhältnis zwischen Deutschland und Spanien unter dem Gesichtspunkt einiger wirtschaftlicher Sonderfragen betrachtet, indem die volkswirtschaftliche Bedeutung der deutsch-spanischen Handelsbeziehungen einerseits und des deutschen Weinbaus andererseits für Deutschland einem Vergleich unterzogen ist.

Am Schlusse der Arbeit befinden sich kurze Ausführungen über die Frage des Schutzzolls und die gegenwärtige Weltzollpolitik sowie über die zukünftige Gestaltung der deutschen Handelspolitik.

B. Einleitung.

Die deutsch-spanischen Handelsbeziehungen vor dem Weltkrieg und ihre Bedeutung für Deutschland und Spanien.

Die handelspolitischen Beziehungen Deutschlands zu Spanien während der letzten 20 Jahre des vorigen Jahrhunderts haben den Charakter einer gewissen Unstetigkeit, deren Ursache auf die Verschiedenheit der Zollsysteme beider Länder zurückzuführen ist. Deutschland hatte autonomen Tarif, während bei Spanien ein Doppeltarifsystem (Maximal- und Minimaltarif) vorhanden war. Außerdem erforderte die spanische Handelspolitik die Einführung eines dritten Tarifs, des sogenannten Konventionaltarifs.

Anläßlich des Kaufes der Karolinen durch das Deutsche Reich wurden nun die deutsch-spanischen Handelsbeziehungen auf eine vertragliche Grundlage von längerer Dauer gestellt, indem 1899 ein Handelsabkommen[1]) abgeschlossen wurde. Spanien gewährte Deutschland den Konventionaltarif, während Deutschland Spanien die volle Meistbegünstigung einräumte. Dieser Vertrag wurde im gegenseitigen Einverständnis von Jahr zu Jahr verlängert, bis im Jahre 1921 die spanische Kündigung erfolgte, da Spanien zu gleicher Zeit auch seine Handelsverträge mit fast allen anderen Staaten löste, um sie den durch den Krieg hervorgerufenen neuen Verhältnissen anzupassen.

Der wirtschaftlichen Struktur beider Länder entspricht auch ihr Außenhandel. Deutschlands Einfuhr[2]) als vorwiegendes Industrieland bestand 1913 nach den Gruppen des internationalen Warenverzeichnisses zu 83,6% aus Lebensmitteln und Rohstoffen. Dagegen machen die Fertigfabrikate 66% der deutschen Ausfuhr aus. Im Gegensatz hierzu steht der spanische Außenhandel. Die Grundlage der spanischen Volkswirtschaft ist die Landwirtschaft. Daher setzt sich die spanische Ausfuhr[3]) 1913 zu 45% aus Agrarprodukten, zu 31% aus Rohstoffen und zu 24% aus Fertigwaren zusammen.

---

[1]) a) RGBl. 1899 Nr. 26 S. 335 ff.
b) Zentralblatt für das Deutsche Reich 1907 S. 281.
[2]) Statistisches Jahrbuch 1914 S. 181.
[3]) Aus der Estadistica general.

In den nachstehenden Ausführungen soll nun gezeigt werden, welche Bedeutung der gegenseitige Warenaustausch für beide in ihrem wirtschaftlichen Aufbau grundverschiedenen Länder hatte und in welcher Beziehung sie sich gegenseitig ergänzten.

Betrachtet man zuerst die deutsche Einfuhr aus Spanien, die später vom spanischen Standpunkt aus als Ausfuhr nach Deutschland zu behandeln ist, so ist hierbei vor allem folgendes zu berücksichtigen:

1. der Anteil sowie die Zusammensetzung der Einfuhr aus Spanien im Vergleich zur deutschen Gesamteinfuhr,
2. die Bedeutung Spaniens für die Versorgung Deutschlands mit Lebensmitteln und Rohstoffen.

Der Anteil Spaniens an der Gesamteinfuhr Deutschlands betrug im Jahre 1913 1,8%. Ein Vergleich der Zusammensetzung der deutschen Gesamteinfuhr mit der Einfuhr aus Spanien im Jahre 1913 nach den Gruppen des internationalen Warenverzeichnisses ergibt folgendes Bild:

Zusammensetzung der deutschen Einfuhr aus Spanien im Jahre 1913 [4]

Warengruppen nach dem internationalen Verzeichnis	Einfuhr aus Spanien		Gesamteinfuhr der Gruppe
	i. Millionen RM	i. v. H. der Einfuhr aus Spanien	i. v. H. der Gesamteinfuhr Deutschlands
I. Lebende Tiere	0,0	0,0%	2,6%
II. Lebensmittel und Getränke	63,64	32,0%	25,0%
III. Rohstoffe und halbfertige Waren	127,45	64,0%	55,9%
IV. Fertige Waren	8,07	4,0%	12,6%
V. Gold und Silber, nicht bearbeitet	0,15	0,0 %	3,9 %
Gesamt (Spezialhandel)	199,31	100,0 %	100,0 % = 10770 Million.

[4] Statistik d. D. R. Bd. 271 A XIII S. 33—48.

Diese Aufstellung zeigt, daß 1913 in Gruppe I überhaupt keine Einfuhr stattfand und daß sie ferner in Gruppe V eine völlig untergeordnete Rolle spielt. Wegen der geringen Bedeutung dieser beiden Gruppen sind daher bei späteren Aufstellungen Gruppe I und II immer zusammengezogen und Gruppe V nicht mehr berücksichtigt worden.

Die Zusammensetzung der Einfuhr aus Spanien weicht nicht unwesentlich von der deutschen Gesamteinfuhr ab. Die Einfuhr aus Spanien liegt in der Gruppe II und III um 7% bzw. 8,1% über den entsprechenden Zahlen der gesamten Einfuhr. Dagegen steht dem Anteil der Fertigfabrikate von 13,5% bei der Gesamteinfuhr nur ein solcher von 4% bei der spanischen Einfuhr gegenüber. Die spanischen Zufuhren können also ihrer Zusammensetzung nach für unsere Volkswirtschaft im Vergleich zur Gesamteinfuhr als verhältnismäßig günstig angesehen werden, da sie nur zu einem kleinen Teil entbehrliche und Konkurrenzeinfuhr für das Inland darstellen. Sie beschränken sich auf die Gruppen Lebensmittel und Getränke sowie Rohstoffe und halbfertige Waren. Die Rohstoffeinfuhren stellen für die deutsche Industrie eine notwendige Einfuhr dar. Von seiner Gesamteinfuhr an Eisenerzen bezog Deutschland im Jahre 1913 allein aus Spanien 35%[5]). Eine weitere Prüfung der spanischen Einfuhr nach Deutschland zeigt, daß mit Ausnahme der Weine die spanischen Erzeugnisse und Bodenprodukte in keinem Falle eine Konkurrenz für Deutschlands Gewerbezweige bildeten.

Bei der Bedeutung der spanischen Ausfuhr nach Deutschland für die spanische Volkswirtschaft ist zu behandeln:

1. Der Anteil sowie die Zusammensetzung der spanischen Ausfuhr nach Deutschland im Vergleich zu der spanischen Gesamtausfuhr.
2. Die Bedeutung des deutschen Absatzmarktes für spanische Erzeugnisse.

Die genaue Feststellung von Deutschlands Anteil an der spanischen Gesamtausfuhr im Jahre 1913 ist insofern schwierig, als die Werte der spanischen und deutschen Statistik sehr stark voneinander abweichen. Die deutche Statistik ergibt einen Wert von 199,3[6]) Millionen RM, während die Estadistica general nach dem Vorkriegswerte der Peseta in Höhe von 0,80 RM einen Ausfuhrwert von 59,6 Millionen RM aufweist. Dieser erhebliche Unterschied von 149,1 Millionen RM erklärt sich in der Hauptsache dadurch, daß in der spanischen Statistik viele Waren, und zwar besonders Südfrüchte und Erze, die über Rotterdam als Umschlaghafen im Transitverkehr nach Deutschland weitergehen,

[5]) Stat. Jahrbuch 1914 S. 201.
[6]) Stat. Jahrbuch 1914 S. 285.

trotz der in der spanischen Statistik enthaltenen Vorschrift das wirkliche Bestimmungsland (destino real) zu erfassen, nicht Deutschland, sondern Holland zugeschrieben werden. So betrug zum Beispiel im Jahre 1920 die spanische Erzausfuhr nach Deutschland nach der spanischen Statistik 74 856 to, nach der deutschen Statistik 584 926 to, Mehreinfuhr somit 510 070 to. Der Unterschied findet seine Aufklärung durch Heranziehung des Verkehrs in Eisenerz zwischen Spanien und Holland. Nach der spanischen Statistik sind nach Holland 413 632 to ausgeführt worden, während die holländische Statistik überhaupt keine Einfuhr, sondern lediglich eine Durchfuhr aus Spanien nach Deutschland in Höhe von 473 892 to enthält.[7]) Hierdurch zeigt sich, daß die deutschen Zahlen im Gegensatz zur spanischen Statistik als richtig anzusehen sind. Der Wert der spanischen Ausfuhr nach Deutschland ist daher von spanischer Seite zu niedrig angegeben.

Paul Hermberg[8]) veranschlagt den Anteil Deutschlands an der spanischen Ausfuhr, der lediglich auf den Angaben der Estadistica general beruht, auf 6,3%. Wie gesagt ist dieser jedoch unzweifelhaft zu niedrig in Ansatz gebracht, da er nach der deutschen Statistik 20,8% beträgt.

Die Zusammensetzung der spanischen Ausfuhr nach Deutschland weicht von der spanischen Gesamtausfuhr sehr wesentlich ab:

Zusammensetzung der spanischen Ausfuhr nach Deutschland im Jahre 1913.[9])

Warengruppen	i. v. H. des Wertes der Gesamt-Ausfuhr	i. v. H. des Wertes der Ausfuhr nach Deutschland
I. und II. Lebende Tiere, Lebensmittel und Getränke	45%	32%
III. Rohstoffe und halbfertige Waren	31%	64%
IV. Fertige Waren	24%	4%
Gesamt	100%	100%

Diese Statistik zeigt die große Aufnahmefähigkeit des deutschen Marktes für spanische Erzeugnisse. Von den im Jahre 1913 ausgeführten spanischen Eisenerzen übernahm Deutschland allein

[7]) a) Jahresberichte der deutschen Handelskammer Barcelona.
b) Das Wirtschaftsleben Spaniens.
[8]) Hermberg, Kampf um den Weltmarkt S. 50.
[9]) Stat. Jahrbuch 1914 S. 285.

40,8% [10]). Bei landwirtschaftlichen Produkten betrug der deutsche Anteil beispielsweise an der spanischen Apfelsinen- und Weinausfuhr (diese beiden Artikel sind die wichtigsten landwirtschaftlichen Ausfuhrerzeugnisse Spaniens) 22,5% bzw. 12,5%.

Die deutsche Ausfuhr nach Spanien im Jahre 1913 unter den gleichen Gesichtspunkten wie die Einfuhr betrachtet, zeigt ein sehr günstiges Ergebnis für Deutschland. Zwar spielt sie im Vergleich zur Gesamtausfuhr eine geringe Rolle und macht nur 1,4% aus. Doch hat sich dieser Anteil von 1% im Jahre 1909 auf 1,4% im Jahre 1913 [11]), also um 40% in 5 Jahren gesteigert.

Deutschlands Ausfuhr nach Spanien im Jahre 1913 [12]).

Warengruppen	Ausfuhr nach Spanien		Gesamtausfuhr der Gruppe
	in Millionen RM	i. v. H. der Ausfuhr nach Spanien	i. v. H. der Gesamtausfuhr Deutschlands
I. u. II. Lebende Tiere, Lebensmittel und Getränke	4,7	3,2%	10,8%
III. Rohstoffe und halbfertige Waren	17,0	11,8%	23,5%
IV. Fertige Waren	122,3	85,0%	66,0%
Gesamt	143,0	100,0%	100,0% = 10097 Million.

Diese Aufstellung zeigt, daß sich der Anteil der Gruppe Lebensmittel und Getränke an der deutschen Ausfuhr nach Spanien als Agrarstaat weit unter dem Anteil an der Gesamtausfuhr in dieser Gruppe hält. Dagegen beweist die Zusammenstellung die Aufnahmefähigkeit des spanischen Marktes für deutsche Fertigwaren. Es ist daher erklärlich, daß diese mit 85% den Hauptteil der deutschen Ausfuhr nach Spanien ausmachen und sogar 10,7% [13]) der spanischen Gesamteinfuhr betragen.

Bei der Betrachtung der deutschen Einfuhr nach Spanien vom spanischen Standpunkt ist hervorzuheben, daß hier die deutsche Ausfuhrstatistik und die spanische Einfuhrstatistik

10) Jahresbericht der deutschen Handelskammer Barcelona 1924 S. 55.
11) Statistik d. D. R. Bd. 217 A XXIII S. 54.
12) Statistik d. D. R. Bd. 217 A XIII S. 35/36.
13) Hermberg, Kampf um den Weltmarkt S. 50.

nahezu übereinstimmen. Der Anteil Deutschlands an Spaniens Gesamteinfuhr [13]) beträgt 13,1%. Die Zusammensetzung der Einfuhr aus Deutschland unterscheidet sich von der Gesamteinfuhr Spaniens ganz außerordentlich.

Spaniens Einfuhr aus Deutschland im Jahre 1913 [14])

Warengruppen	i. v. H. des Wertes der Gesamteinfuhr	i. v. H. des Wertes der Einfuhr aus Deutschland
I. und II. Lebende Tiere, Lebensmittel und Getränke	23%	3,2%
III. Rohstoffe und halbfertige Waren	40%	11,8%
IV. Fertige Waren	37%	85,0%
Gesamt	100%	100,0%

Aus dieser Uebersicht ist die große Bedeutung der deutschen Fertigfabrikate auf dem spanischen Markt klar zu ersehen. Selbstverständlich ist es nicht immer ein Vorteil für ein Land, eine große Einfuhr von Fertigwaren zu haben. Doch handelt es sich im vorliegenden Falle meistens um Waren, die das Agrarland Spanien als Produktionsmittel für seine Wirtschaft benötigt.

Zusammenfassend ist zu sagen, daß Spanien jedenfalls ein wichtiges Absatzgebiet für deutsche Industrieprodukte bildete, Deutschland dagegen ein großer und daher unentbehrlicher Markt für spanische Erze und Südfrüchte war. Dieses gegenseitige Austauschverhältnis hat sich zwar durch den Krieg verschoben, bietet aber im großen und ganzen auch heute noch das gleiche Bild. Man kann deshalb bei beiden Ländern im besonderen Maße von einer gegenseitigen wirtschaftlichen Ergänzung durch den Warenverkehr sprechen.

[13]) Hermberg, Kampf um den Weltmarkt S. 50.
[14]) Statistik d. D. R. Bd. 217 A XXIII S. 54.

C. Hauptteil.

Die handelspolitischen Beziehungen Deutschlands zu Spanien seit dem Weltkrieg.

I. Die Auswirkung des Weltkrieges auf die spanische Wirtschaft und die Handels- und Zollpolitik Deutschlands und Spaniens.

a) Deutschland.

1. Die Bedeutung des Versailler Friedensvertrages für die deutsche Handels- und Zollpolitik.

Der Ausbruch des Weltkrieges führte bei Deutschland zu einer Unterbrechung seiner Handelsbeziehungen mit fast allen Staaten, darunter auch mit Spanien. Die deutsche Niederlage und deren Auswirkung — der Versailler Friedensvertrag — veränderten Deutschlands Stellung in den internationalen Handelsbeziehungen grundlegend gegenüber der Vorkriegszeit. Das Reichsgebiet wurde um 15% seiner Gesamtfläche vermindert. Der Gebietsverlust traf einen Teil der besten landwirtschaftlichen Ueberschußprovinzen und erschwert dadurch die Ernährung. Die Anbaufläche für Brotgetreide verringerte sich um 30%, während der Rückgang der früheren Gesamtbevölkerung nur 5% beträgt. Zu der deshalb notwendig gewordenen Steigerung der Einfuhr von Nahrungsmitteln trat eine bedeutende Verschiebung der industriellen Rohstoffversorgung. Der Verlust Elsaß-Lothringens, die Abtretung Oberschlefiens, das Ausscheiden Luxemburgs aus dem deutschen Zollverein, nahm Deutschland 40% seiner Roheisenerzeugung und fast 80% der Erzlager. Die bedeutenden Zinkerzvorräte Oberschlesiens gingen vollständig an Polen über. Die früher bestehende wirtschaftliche Arbeitsteilung zwischen Industrieländern und Rohstoffländern, die Grundlage des Produktionsaustausches der Vorkriegszeit, verschob sich durch die dauernde Zunahme der Industrialisierung der Rohstoffländer. Gegenüber diesen volkswirtschaftlichen Umwälzungen kann sich Deutschland weder durch politische Macht noch durch wirtschaftlichen Einfluß bei seiner ungeheuren Verschuldung zur Geltung bringen.

Besonders einschneidende Bestimmungen legte der Friedensvertrag Deutschland hinsichtlich seiner Handels- und Zollpolitik auf. Sie machten eine selbständige Wiederaufnahme und freie Gestaltung in den ersten Nachkriegsjahren unmöglich. Deutschland durfte nicht die notwendigen Veränderungen

an seinem Zolltarif vornehmen, die die durch den Krieg verursachte Umwälzung in der Weltwirtschaft erfordert hätten. Artikel 269 des Friedensvertrages band Deutschlands General- und Vertragstarif nach dem Stande vom 31. 7. 1914 gegenüber den Ententestaaten auf 6 Monate, und mit nur geringen Ausnahmen wurde diese Bindung auf weitere 30 Monate verlängert bis zum 10. 1. 1923. Die dann wiedergewonnene Freiheit in der Zollpolitik wurde aber außerordentlich beeinträchtigt durch die weiter fortbestehende einseitige Meistbegünstigung zu Gunsten sämtlicher Ententestaaten in bezug auf Zollbehandlung, Ein- und Ausfuhrbeschränkung sowie durch die zwangsläufige Gewährung von zollfreien Kontingenten an Elsaß-Lothringen und Luxemburg.

2. Die Gestaltung der deutschen Handels- und Zollpolitik seit dem Weltkrieg.

Diese einseitige Verpflichtung war auf die Dauer von 5 Jahren ab 1919 festgelegt. Dem Rat des Völkerbundes stand es frei, 12 Monate vor Ablauf dieser Frist eine Verlängerung der Bestimmungen auszusprechen. Glücklicherweise erfolgte dies nicht, so daß Deutschland am 10. 1. 1925 wieder in die Lage versetzt war, eine selbständige und aktive Handelspolitik zu treiben. Bis dahin war der Abschluß vorteilhafter Handels- und Tarifverträge unmöglich; denn alle vertraglichen Vergünstigungen, die Deutschland irgend einem Vertragsstaat gewährt hätte, wären automatisch allen Ententestaaten zugefallen. Daher hatte niemand Interesse, mit Deutschland einen Tarifvertrag abzuschließen. Das einzige, was Deutschland tun konnte und auch getan hat, war, allen Staaten, die seine Meistbegünstigung noch nicht besaßen, diese zu gewähren [15]). So war es erklärlich, daß Deutschland in den ersten Jahren nach dem Kriege nur unzulängliche Verträge und Wirtschaftsabkommen mit einer Reihe von Staaten abschließen konnte.

Mit dem 10. 1. 1925 trat endlich ein Wendepunkt von größerer Bedeutung in der deutschen Handelspolitik ein. Zunächst bestimmte die deutsche Regierung, daß die Meistbegünstigung nur noch den Ländern gewährt würde, die Deutschland das gleiche Zugeständnis machten. Bei den nun einsetzenden Handelsvertragsverhandlungen stellte sich aber immer wieder heraus, daß durch den Mangel eines neuen Zolltarifes als Verhandlungsinstrument die Stellung der deutschen Unterhändler schwer benachteiligt war. Weiter hatte Deutschland keine ausreichenden Druckmittel, um einige Staaten

---

[15]) RGBl. 1920 S. 1489/90.

zur Einräumung der vollen oder auch nur listenmäßigen Meistbegünstigung zu veranlassen. Die Ursache war, daß zwischen Deutschlands Generaltarif, der auf die Einfuhr von vertragslosen Staaten Anwendung findet, und dem Vertragstarif kein großer Unterschied bestand, sondern dieser nur auf den provisorischen und wenig umfangreichen, mit einigen Ländern abgeschlossenen Tarifverträgen, beruhte. Nach langer Vorbereitung kam endlich die Zolltarif-Novelle vom Mai 1925[16]) zustande, die den deutschen Unterhändlern als vorläufiges Verhandlungsinstrument dienen soll und die Spannung zwischen General- und Vertragstarif vergrößert. Diese Novelle brachte Zollerhöhungen für rund 700 Tarifpositionen und eine umfangreiche Aufteilung einzelner Tarifnummern. Die Erhöhungen erstrecken sich bei Industriezöllen auf die Automobil-, Textil- und Chemische Industrie, sowie Teile der Eisenindustrie. Aufteilungen wurden vorgenommen bei der Elektro- und Maschinenindustrie. Grundsätzliche Aenderungen ergaben sich bei den Agrarzöllen. Hierin brachte die Zolltarifnovelle eine Wiedereinführung der Getreidezölle, des Systems der Einfuhrscheine und Mindestzölle für Vieh und Fleisch.

Ursprünglich waren für die Höhe der Getreidezölle die Vorkriegssätze vorgesehen. Hiergegen hatten die Vertreter der deutschen nationalökonomischen Wissenschaft fast einmütig Stellung genommen, indem sie sich 1924 anläßlich der Stuttgarter Tagung des Vereins für Sozialpolitik[17]) entschieden gegen die Wiedereinführung der Getreidezölle, die Erhöhung sonstiger Agrarzölle, soweit sie nicht Verhandlungszwecken dienen sollten, aussprachen. So waren denn die hohen Getreidezölle, wie sie eigentlich vorgesehen waren, nicht zu halten und wurden niedriger festgesetzt.

Die Annahme der Zolltarifnovelle im Reichstag erfolgte nur unter heftigen Kämpfen, da der von der deutschen Regierung betonte reine Verhandlungscharakter der Novelle von verschiedenen Seiten bestritten wurde. Die Entwicklung der deutschen Handelsbilanz zeigt, daß mit dieser Neuregelung des deutschen Zolltarifs zwar grundsätzlich der richtige Weg beschritten wurde, indem bei der Einfuhr für viele entbehrliche Waren ein erfreulicher Rückgang festzustellen ist. Der deutsche Außenhandel zeigt für die ersten 10 Monate 1926 eine Einfuhr[18]) von 7,4 (im Vorjahre 10,8) Milliarden Mark. Doch ist der endgültige Ausbau des deutschen Zolltarifes für die erfolgreiche Durchführung späterer Handelsvertragsverhandlungen unumgänglich notwendig.

---

16) RGBl. Nr. 40 1925 S. 261 ff.
17) Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 170 1925.
18) Monatliche Ausweise über den deutschen Außenhandel, Januar bis Oktober 1926.

b) Spanien.

1. Die wirtschaftliche Entwicklung Spaniens in der Kriegs- und Nachkriegszeit [19]).

Während Deutschland durch den Krieg vom Weltmarkt und aus der Weltwirtschaft zurückgedrängt wurde, trat bei Spanien die umgekehrte Entwicklung ein. Wie bereits früher gesagt, war Spanien bis zum Jahre 1914 ein reines Agrarland ohne bedeutende Industrie, die nur schwach entwickelt war. Der Ausbruch des Krieges führte wie bei Deutschland zunächst zu einer Störung und teilweise zu einer völligen Unterbrechung der spanischen Handelsbeziehungen zu den kriegführenden Staaten, die bis dahin in der Hauptsache den spanischen Einfuhrbedarf gedeckt hatten. Während fast alle europäischen Staaten durch den Krieg in Anspruch genommen waren und beinahe nur für diesen produzierten, also wenig wirtschaftliche Werte schufen, entwickelte sich hierdurch in Spanien eine Industrie, die ohne nennenswerte Konkurrenz mit großer Rentabilität arbeitete. Der neuen spanischen Industrie gelang es nicht nur, den inländischen Markt für sich zu gewinnen, sondern auf Kosten der kriegführenden Länder auch auf den Auslandsmärkten ihren Absatz stetig zu steigern. Dies geht besonders deutlich aus der nachstehend gezeigten Entwicklung des spanischen Außenhandels hervor:

Jahr	Einfuhr in Millionen Peseten	Ausfuhr in Millionen Peseten	Saldo in Millionen Peseten
1913	1305	1058	— 247
1914	1022	868	— 154
1915	970	1242	+ 272
1916	913	1362	+ 449
1917	736	1313	+ 577
1918	590	1000	+ 410
1919	899	1316	+ 417

Die Industrialisierung erstreckte sich insbesondere auf Katalonien. Daneben entwickelten sich die baskischen Provinzen sowie verschiedene größere Städte wie Sevilla und Valencia zu industiellen Mittelpunkten. Besonderen Aufschwung nahm die Textil-Industrie und zwar vor allem die Bekleidungs-Industrie, deren Erzeugnisse dauernd steigend in den alliierten Ländern und in Südamerika abgesetzt werden konnten. In ähnlicher Weise entwickelte sich die Metall- und Schwerindustrie, die in erster Linie für den Kriegsbedarf der alliierten Länder arbeitete.

---

[19]) a) Bernis, Die Entwicklung der spanischen Wirtschaft.
b) Das Wirtschaftsleben Spaniens.
c) Jahresberichte der deutschen Handelskammer für Spanien, Barcelona.
d) Estadistica general del comercio exterior de España.

Diese Entwicklung der spanischen Wirtschaft während des Weltkrieges zeigt sich besonders deutlich in der Zusammensetzung des spanischen Außenhandels, wie aus nachstehender Uebersicht hervorgeht.

Einfuhr in Millionen Peseten

	Lebende Tiere	Rohstoffe	Fertigwaren	Lebensmittel
1913	30,3	520,7	483,5	271,5
1914	8,3	451,1	311,1	231,5
1915	3,6	534,8	207,3	222,0
1916	5,1	456,9	254,1	196,9
1917	5,8	347,5	249,1	131,5
1918	6,2	276,2	165,7	141,7
1919	14,2	377,1	212,5	214,7

Ausfuhr in Millionen Peseten

1913	18,9	333,1	231,3	454,3
1914	6,0	255,9	250,0	355,8
1915	2,3	232,9	605,1	402,1
1916	10,8	259,5	558,5	532,7
1917	4,6	241,7	533,0	528,8
1918	8,0	185,4	429,9	376,3
1919	1,3	218,3	471,2	625,5

Besonders bemerkenswert ist der Rückgang der Fertigwareneinfuhr, während die Ausfuhr sich entsprechend umgekehrt entwickelt hat.

Bei diesem Aufschwung der spanischen Wirtschaft, den man vor 1914 noch für unmöglich gehalten hätte, erhöhten sich Arbeitseinkommen und Unternehmergewinn bedeutend, und zwar weil neben der großen Nachfrage unter dem Zwang der Kriegsverhältnisse ohne Rücksicht auf die Qualität der Waren jeder Preis bewilligt wurde. Durch den sich stetig vermehrenden Wohlstand hatte Spanien so jahrelang eine glänzende Entwicklung zu verzeichnen.

Ihren erhöhten Bedarf an Arbeitskräften deckte die Industrie größtenteils aus der Landwirtschaft. Daneben hörte die Auswanderung nach Südamerika fast ganz auf. Dem industriellen Aufschwung entsprechend stieg die Einwohnerzahl der Städte unaufhörlich. Von 1910 bis 1920 nahm der Prozentsatz der in den Provinzhauptstädten lebenden Bevölkerung um 25% zu [20]).

Dieser Aufstieg der spanischen Wirtschaft wirkte sich auch günstig für die Landwirtschaft aus, die bis dahin extensiv war. Es wurden umfangreiche Meliorationen, vor allem hinsichtlich

[20]) Francisco Bernis, Schmollers Jahrb. Jahrg. 1925 I. Bd. S. 363.

der Bewässerung, vorgenommen und die Intensivierung machte bedeutende Fortschritte. Besonders bemerkenswert ist, daß die Getreideeinfuhr, die vor dem Kriege für unvermeidlich gehalten wurde, vollkommen aufhörte.

2. Die spanische Industrie- und Handelspolitik seit dem Weltkrieg.

Diese Entwicklung und Hochkonjunktur der spanischen Industrie blieb auch nach Kriegsende noch ungefähr anderthalb Jahre bestehen. Von der spanischen Regierung wurde sie in jeder Beziehung gefördert. Sie veranlaßte nicht nur, die hohen Gewinne zu Neugründungen zu verwenden, sondern sie bewilligte auch staatliche Subventionen, um die Gründungstätigkeit weiter zu beleben. Der spanische Nationalökonom Francisco Bernis schätzt die gesamten seit 1914 in Industrie und Landwirtschaft für Neuinvestionen[21]) aufgewendeten Mittel auf 30,3 Milliarden Peseten. Hiervon betragen die staatlichen Subventionen etwa 10%.

In diesem Zeitraum ungehemmter Kapitalvermehrung bedachte man aber zu wenig, daß diese durch den Krieg hervorgerufene Entwicklung notwendigerweise auch mit dem Krieg aufhören mußte. Es wurde nicht nur ein wirtschaftlicher Ausbau der Unternehmungen versäumt, sondern man ließ es auch meistens an der erforderlichen Rüstung der spanischen Industrie für den kommenden Konkurrenzkampf fehlen, indem man eine sorgfältige maschinelle Einrichtung und eine genügende technische Ausbildung des Personals unterließ. Aus diesen Gründen wurde Spanien von der plötzlichen Beendigung des Krieges überrascht. Zwar blieb die Hochkonjunktur, wie schon erwähnt, auch nach dem Kriege noch anderthalb Jahre bestehen, weil die zuvor kriegführenden Staaten sich erst auf Friedensproduktion umstellen mußten und daher nicht sofort ihre alten Absatzmärkte zurückerobern konnten. Aber Anfang 1921 gelang es ihnen, durch bessere Qualität den spanischen Wettbewerb auf ihren früheren Märkten fast ganz wieder auszuschalten. Sie selbst schlossen sich aus wirtschafts- und währungspolitischen Gründen gegen die Einfuhr von fremden Ländern ab, und so wurde auch Spanien durch die nunmehr einsetzende Weltwirtschaftskrise schwer betroffen, indem es an Absatz nicht nur für seine Industrieproduktion, sondern auch mehr und mehr für seine Bodenerzeugnisse verlor.

Infolge dieser Krise wurde die bisherige spanische Handels- und Zollpolitik grundlegend geändert, um die jetzt schwer ringende junge Industrie nach Möglichkeit zu

[21]) Schmollers Jahrb. Jahrg. 1925 I. Bd. S. 333.

schützen. Zunächst wurden die Einfuhrzölle des seit dem Jahre 1911 bestehenden Tarifes [22]), der auf dem doppelten Tarifsystem beruhte, bedeutend erhöht. Als zweite Maßnahme wurde im Mai 1921 ein provisorischer Zolltarif eingeführt, der Erhöhungen bis zu 300% brachte und die spanische Industrie bis zur Fertigstellung des neuen endgültigen Tarifes einstweilen schützen sollte. Dieser provisorische Tarif konnte jedoch nur für Waren aus den Ländern gelten, mit denen die Handelsverträge durch Kündigung außer Kraft gesetzt waren. Mit Deutschland bestand bekanntlich ein seit 1899 ungekündigtes Meistbegünstigungsverhältnis, sodaß für deutsche Waren noch der alte bedeutend niedrigere Tarif zur Anwendung kam. Dieser bildete wegen der deutschen Währungsverschlechterung für Spaniens eigene Produktion eine Gefahr. Um sich gegen ein Valutadumping zu schützen, erzielte die spanische Industrie bei ihrer Regierung eine Verordnung, wonach alle Waren aus Ländern, deren Währung mehr als 70% gegen Vorkriegskurs gefallen war, mit einem Zuschlag von 80% belastet wurden [23]). Um aber seiner Zollpolitik einen möglichst großen Erfolg zu sichern, kündigte Spanien seine Handelsverträge mit Deutschland, Frankreich, Italien, der Schweiz und Rumänien, die auf dem Grundsatz der allgemeinen Meistbegünstigung beruhten, und ging zu einem Handelsvertragssystem über, bei dem es besondere Konzessionen anderen Ländern nur im Wege gleichwertiger Gegenleistungen gewähren wollte. Dies ist das System der Reziprozität und schließt die Einräumung einer allgemeinen Meistbegünstigung aus. Im April 1922 erlangten diese Anordnungen für den Abschluß neuer Handelsverträge Gesetzeskraft [24]).

Inzwischen war der neue Zolltarif bereits in Kraft getreten [25]). Auf die vorgeschrittene Industrialisierung nimmt er in hohem Maße Rücksicht, trotzdem die Bedeutung der Landwirtschaft auch heute noch mit mindestens 75% im Vergleich zur Gesamtwirtschaft anzunehmen ist [26]). Bei den einzelnen Tarifpositionen sind umfangreiche Aufteilungen vorgenommen worden. Außerdem ist eine Vermehrung von ursprünglich 720 auf 1540 Positionen eingetreten, die deutlich die Richtung der industriellen Entwicklung zum Ausdruck bringen. Die Sätze der Kolonne 2 des Minimaltarifs sind im allgemeinen verdoppelt bis verdreifacht worden, dagegen wurden die der ersten Kolonne des Maximaltarifes nicht etwa diesem Verhältnis entsprechend gesteigert, sondern so hoch gesetzt, daß sie einem Einfuhrverbot gleichkommen.

---

22) Das Wirtschaftsleben Spaniens S. 618.
23) a) Deutsches Handelsarchiv März 1924 S. 184.
b) Deutsches Handelsarchiv Mai 1924 S. 394.
24) Deutsches Handelsarchiv Juni 1922 S. 391.
25) Deutsches Handelsarchiv Jahrg. 1924 S. 214 ff. und 392 ff.
26) Schmollers Jahrb. Jahrg. 1925 1. Bd. S. 332.

Gegen einen Zollschutz für natürlich entwickelte spanische Industrien ist an sich nichts einzuwenden. Es widerspricht aber dem eigensten Interesse eines Landes, einen unterschiedlosen, einseitigen Hochprotektionismus zu betreiben, weil dadurch einer etwa aufstrebenden Industrie die erforderlichen Produktionsmittel verteuert werden. Spanien im besonderen als vorwiegendes Agrarland mußte aber auch den Absatz für seine landwirtschaftlichen Produkte sichern und so wurde durch das schon erwähnte Gesetz vom April 1922 die Regierung ermächtigt, gegen Erlangung gleichwertiger Vorteile einem Lande auf einzelne Positionen des Minimaltarifes Zollermäßigungen bis zu 20% zu gewähren, über diesen Satz hinaus nur in einem außergewöhnlichen Falle und gegen gleiches Entgelt. Dieses Gesetz erleichterte es Spanien, günstige Handelsverträge abzuschließen, so mit England, Frankreich, Italien und der Schweiz.

Außer diesen zollpolitischen Maßnahmen zum Schutze seiner Industrie wurden von der spanischen Regierung auch bemerkenswerte innerwirtschaftspolitische Anordnungen getroffen, um die Weiterentwicklung bereits bestehender Industrien zu fördern sowie auch den Exportindustrien den Absatz zu erleichtern. Sie fanden ihre rechtliche Normierung in dem Dekret [27]) vom 30. 4. 1924. Hiernach sollen vor allem den Unternehmungen, die für die nationale Verteidigung in Betracht kommen, Steuerermäßigungen und gegebenenfalls Steuerbefreiungen, Zuwendungen staatlicher Aufträge, Vorschüsse, sowie Exportprämien gewährt werden.

Doch konnte trotz aller dieser Maßnahmen die allgemeine Absatzkrisis nicht behoben werden. Die Handelsbilanz, die während des Krieges und noch bis 1919 stark aktiv gewesen war, nahm von diesem Jahre an an Passivität ständig zu. Diese betrug z. B. 1923 1,5 Milliarden Peseten und erreichte mit dieser Summe den Wert der gesamten spanischen Ausfuhr [28]). Hand in Hand mit der Steigerung der Passivität ging die Verschlechterung der Währung. (Stand des Dollars Ende 1919 Ptas. 5.—, Ende 1925 Ptas. 7.05.)

II. Die deutsch-spanische Handelspolitik seit dem Weltkrieg bis einschließlich des Jahres 1926.

a) Die handelspolitischen Beziehungen bis zum Jahre 1924.

1. Die Vertragsverhandlungen und ihre Ergebnisse.

Als Spanien im Jahre 1921 zusammen mit seinen anderen

---

[27]) a) Jahresbericht der deutschen Handelskammer Barcelona 1924 S. 37.
b) Deutsches Handelsarchiv Juli 1924 S. 1091.
[28]) Das Wirtschaftsleben Spaniens S. 640.

Handelsverträgen auch das deutsch-spanische Abkommen vom Jahre 1899, das auf dem Grundsatz der allgemeinen Meistbegünstigung beruhte, zum 20. Dezember 1922 gekündigt hatte, wurden sofort Verhandlungen zum Abschluß eines neuen Vertrages aufgenommen, der aber beim Ablauf des früheren noch nicht zustande gekommen war. Bereits vorher hatte Spanien im Mai 1921 den schon erwähnten Valutazuschlag eingeführt, eine Maßnahme, die man während der Gültigkeit des alten Abkommens als Vertragsbruch bezeichnen muß. Da die übrigen hiervon betroffenen Länder mit entwerteter Währung, wie Deutsch-Oesterreich, Tschecho-Slowakei und Polen nur einen unbedeutenden Export nach Spanien unterhielten, richtete sich diese Maßnahme praktisch allein gegen Deutschland. Nach großer Mühe gelang es, die spanische Regierung zu überzeugen, daß die unter besonderen Verhältnissen künstlich geschaffene Industrie durch hohe Schutzzölle allein nicht gehalten werden könnte und die Aufhebung dieses Zuschlages durchzusetzen. Doch schon nach kurzer Zeit wurde er wieder eingeführt als Gegenmaßregel für deutsche Zollerhöhungen auf spanische Südfrüchte. Die Vornahme dieser Zollerhöhungen zu Beginn der deutsch-spanischen Vertragsverhandlungen muß als taktischer deutscher Fehler bezeichnet werden.

An eine Beseitigung des Valutazuschlags auf die Minimalzölle war nun nicht mehr zu denken. Spanien erklärte sich nur bereit, Deutschland entweder die Maximalsätze seines Zolltarifs ohne Valutazuschlag oder die Sätze des Minimaltarifs mit Valutazuschlag einzuräumen. Es zeigte sich eben die durch den Krieg hervorgerufene Schwäche in Deutschlands Verhandlungsposition. Auch konnte Deutschland infolge der durch die Inflation verursachten spanischen Einfuhrstockung seine frühere Bedeutung als Absatzgebiet nicht zur Geltung bringen. Um einen vertragslosen Zustand zu vermeiden, einigte man sich am 15. 1. 1923 auf ein Provisorium, das deutscherseits der spanischen Einfuhr die volle Meistbegünstigung gewährte, auf der anderen Seite den deutschen Waren den neuen Minimaltarif brachte ohne irgendwelche Ermäßigungen und zudem mit Valutazuschlag. Deutschland verlor also die Meistbegünstigung, die es bis dahin genossen hatte. Die Verhandlungen wegen eines endgültigen Vertrags waren weiterhin ohne Erfolg. Verlängerungen des für Deutschland so ungüstigen Provisoriums mußten von deutscher Seite jedesmal mit neuen Zugeständnissen bezahlt werden. So wurden die Zollsätze für alle wichtigen spanischen Einfuhrwaren nach Deutschland, die bisher autonom waren, vertraglich gebunden, sodaß sie neuen Zollgesetzen nicht unterworfen werden konnten. Spanien erhielt sogar gewisse Tarifvergünstigungen eingeräumt, die einzigen, die es im deutschen Zolltarif damals

gab, indem der Einfuhrzoll für Bananen spanischer Herkunft beseitigt und der Zoll für Korkstopfen herabgesetzt wurde. Schließlich gestand Deutschland Spanien ein Einfuhrkontingent von 70 000 Hektoliter Wein zu, das später auf 180 000 Hektoliter erhöht wurde. Diese weitgehenden Konzessionen waren entschieden ein taktischer Fehler, da man Spanien in einem endgültigen Handelsvertrag kaum größere Zugeständnisse machen konnte. Insgesamt wurde das Provisorium während anderthalb Jahre achtmal, oft nur um wenige Wochen, verlängert, bis endlich im Juli 1924 ein endgültiger Vertrag abgeschlossen werden konnte.

2. Der Warenverkehr.

Daß dieser handelspolitische Zustand auf die deutsche Ausfuhr nach Spanien einen sehr ungünstigen Einfluß hatte, liegt auf der Hand. Unter der Dauer des früheren Abkommens war es dem deutschen Export mit Erfolg gelungen, den spanischen Markt wieder zurückzugewinnen. Jetzt setzte die Wirkung der für Deutschland ungünstigen vertraglichen Verhältnisse unter dem Provisorium ein. Wie aus den bei der Reichsgruppe Industrie und dem Reichsverband des deutschen Ein- und Ausfuhrhandels in dieser Zeit zusammenlaufenden Nachrichten hervorgeht, war es wegen der kurzen Verlängerungen und der ungeklärten Entwicklung nicht möglich, langfristige Lieferungsabschlüsse zu machen, die bei einer Ausfuhr von Fertigfabrikaten, vor allem bei Maschinen, nötig sind. Spanien hatte von seinem Standpunkt aus natürlich kein Interesse daran, den für sich günstigen Vertragszustand zu ändern. Deutschland seinerseits befand sich taktisch in einer ungünstigen Lage, da es bei den Verhandlungen nicht wie früher die Bedeutung seines Absatzmarktes zur Geltung bringen konnte. Dieser hatte infolge der Verarmung des deutschen Volkes durch die Währungsverschlechterung nur noch ein Viertel der früheren Aufnahmefähigkeit.

Den Vorteil aus dieser Sachlage und der Belastung der deutschen Waren mit dem Valutazuschlag zogen neben der spanischen Industrie in erster Linie Deutschlands Wettbewerber auf dem spanischen Markt, so England, Frankreich, die Schweiz und Italien. Diesen Ländern gelang es in der Zwischenzeit, günstige Handelsverträge abzuschließen, da Spanien zur Gewinnung eines Ersatzes für den verlorenen deutschen Markt Entgegenkommen zeigte.

Die deutschen Waren wurden daher in dieser Zeit mehr und mehr vom spanischen Markt verdrängt, bis Mitte 1924 die deutsche Ausfuhr nach Spanien fast ganz aufhörte. Diese Entwicklung geht deutlich aus den nachstehenden Zahlen hervor, die der Statistik des Deutschen Reiches entnommen sind. Einen Anspruch auf absolute Genauigkeit können die Zahlen der Jahre

1923 und 1924 nicht erheben, da infolge der Ruhrbesetzung die völlige Erfassung der deutschen Ausfuhr schwierig war.

Deutschlands Ausfuhr nach Spanien

Warenart	1913 in to	1923 in to
Stab und Formeisen	15 323	525
Blech und Draht	8 320	994
Röhren und Walzen	6 887	412
Feine Messerschneidewaren	153	66
Posamenten	94	7
Elektrotechnische Artikel	2 518	1 284

Der Werk der Ausfuhr sank im Monatsdurchschnitt bei:

Teerfarbstoffen von

RM 148 000 i. J. 1913 auf RM 103 000 i. J. 1923 und RM 15 000 in den Monaten Januar bis Mai 1924,

bei Stabeisen von

RM 129 000 i. J. 1913 auf RM 5 900 i. J. 1923 und RM 2 700 in den Monaten Januar bis Mai 1924,

bei Tenderlokomotiven von

RM 185 000 i. J. 1913 auf RM 36 000 i. J. 1923 und RM 17 000 in den Monaten Januar bis Mai 1924.

Deutschlands Außenhandel mit Spanien

Jahr	Einfuhr in Millionen RM	Ausfuhr in Millionen RM
1913	198.1	143,0
1923	45,5	89,9

Trotz des erheblichen Ausfuhrrückganges ist bemerkenswert, daß die deutsche Handelsbilanz mit Spanien für Deutschland aktiv war. Dies ist aber auf die bereits erwähnte geringe Aufnahmefähigkeit des deutschen Marktes zurückzuführen, die sich auf den deutschen Handel mit Spanien eben noch stärker auswirkte als die spanischen Einfuhrerschwerungen für deutsche Waren.

b) Das deutsch-spanische Handelsabkommen vom 25. Juli 1924 und seine Auswirkung.

1. Das Zustandekommen und der Inhalt des Abkommens.

Bei den vorher erwähnten Handelsvertragsverhandlungen

war von Spanien mit gewissem Recht auf die seit längerer Zeit wegen der Verminderung der deutschen Kaufkraft bestehende Geringfügigkeit der spanischen Einfuhr nach Deutschland hingewiesen worden. Dieser Zustand änderte sich aber infolge der mit Einführung der Rentenmark erfolgten Stabilisierung der deutschen Währung vollkommen. Die Aufnahmefähigkeit des deutschen Marktes steigerte sich durch die sich ständig vermehrende Kaufkraft immer mehr. Es konnten deshalb Waren, vor allem Südfrüchte, zu Preisen abgesetzt werden, die erheblich über den von anderen Ländern bewilligten lagen. Bei den jetzigen Verhandlungen besaßen daher die deutschen Unterhändler durch die zunehmende Bedeutung des deutschen Marktes für spanische Erzeugnisse eine wirksame Stütze, die vorher gefehlt hatte. So waren die Voraussetzungen für einen Verhandlungserfolg gegeben und es kam das deutsch-spanische Handelsabkommen[29]) vom 25. Juli 1924 zustande, das bis zu seiner späteren Ratifikation als modus vivendi am 1. 8. 1924 in Kraft gesetzt wurde.

Eine Gegenüberstellung der beiderseitigen Zugeständnisse in diesem Vertrag ergibt folgendes Bild:

I. Deutsche Zugeständnisse an Spanien.
   1. Volle Meistbegünstigung für alle spanischen Erzeugnisse (Artikel 3).
   2. Zollermäßigung und Zollbindung für 48 spanische Boden- und Gewerbeerzeugnisse unter gleichzeitigem Vorbehalt der Meistbegünstigung bei Gewährung weiterer Zollermäßigungen dieser Artikel an andere Länder (Artikel 1 und 2).
   3. Verzicht auf Einfuhrkontingentierung und Bindung der Einfuhrfreiheit für spanische Weine (Artikel 5).

II. Spanische Zugeständnisse an Deutschland.
   1. Gewährung des spanischen Minimaltarifes für alle deutschen Erzeugnisse, jedoch ohne Zubilligung der Meistbegünstigung (Artikel 8).
   2. Zollermäßigung für 378 Positionen (teilweise bis zu 20% unter die Sätze des Minimaltarifs), jedoch ohne Zubilligung der Meistbegünstigung (Artikel 7).
   3. Zollbindung für 24 Positionen, d. h. Beibehaltung der festgesetzten Sätze bei einer späteren allgemeinen Erhöhung des spanischen Zolltarifs.

2. Die Meistbegünstigung.

Die Ungleichheit der Zugeständnisse liegt auf der Hand.

[29]) RGBl. 1925 Teil II, S. 451—481.

Der Grundsatz voller Gleichwertigkeit der beiderseitigen Konzessionen ist nicht verwirklicht worden.

Deutschland billigte nach Artikel 3 des Abkommens Spanien die volle Meistbegünstigung zu. Die spanischen Waren sollten in jeder Hinsicht bei der Einfuhr nach Deutschland ebenso günstig behandelt werden, wie die Einfuhr aus jedem anderen Lande hinsichtlich Zölle und etwaiger Kontingente gestellt würde. Deutschland andererseits erhielt zwar in Spanien Zollermäßigungen für eine wesentliche Anzahl seiner Waren sowie die Zusicherung, daß die sonstigen deutschen Erzeugnisse bei der Einfuhr nach Spanien nach dem Minimaltarif verzollt würden. Dies ist aber nicht die volle Meistbegünstigung; denn Deutschland erhielt nicht, wenigstens nicht vollständig, die Zollermäßigungen, die Spanien bereits in früheren Verträgen einigen Ländern zugestanden hatte. Nun ist Spanien durch das schon erwähnte Gesetz vom April 1922 verhindert, irgend einem anderen Lande die volle Meistbegünstigung einzuräumen und an das System der Reziprozität gebunden. Es darf nur bestimmte und nicht etwa allgemeine Zollermäßigungen und nur den Ländern gewähren, die der Einfuhr aus Spanien gleichwertige Vorteile bieten. Die Ausdehnung derartiger Zollermäßigungen auf weitere Länder kann ebenfalls nur gegen Erlangung gleichwertiger Vergünstigungen geschehen. Dieses Gesetz ist dann im April 1924, kurz vor Abschluß des deutsch-spanischen Abkommens, dahin erweitert worden, daß die Höhe der möglichen Zollermäßigungen begrenzt wurde und zwar sollen diese 20 Prozent des Zollsatzes nicht überschreiten. Vorher hatten jedoch die Schweiz, Frankreich, Italien und England Verträge abschließen können, die ihnen eine Reihe von Zollermäßigungen über 20% sicherten, darunter auch auf Waren, die für Deutschland für den Export nach Spanien infrage kommen. Eine Forderung Deutschlands nach der gleichen Ermäßigung hätte aber vor Abschluß des Vertrages eine spanische Gesetzesänderung zur Voraussetzung gehabt. So blieb also Deutschland bei verschiedenen Ausfuhrwaren anderen Ländern gegenüber benachteiligt.

Doch waren durch die 378 ermäßigten Positionen des spanischen Minimaltarifs und die 24 Zollbindungen die deutschen Ausfuhrwaren zum größten Teil erfaßt, wenn auch Deutschlands Wettbewerbsfähigkeit durch Besserstellung anderer Länder eingeschränkt war.

3. Die Weinzölle.

Die deutschen Gegenleistungen für die spanischen Zugeständnisse bestanden neben der Einräumung der vollen Meistbegünstigung in einem Entgegenkommen bei der Frage der

Weinzölle. Diese haben jedenfalls bei Abschluß des Vertrages die entscheidende Rolle gespielt. Hierbei waren die Verhandlungen außerordentlich schwierig, da die deutschen Unterhändler auf die schlechte Lage des deutschen Weinbaus die nötige Rücksicht nehmen mußten, Spanien dagegen den deutschen Absatzmarkt für seine Weinausfuhr brauchte, da der spanische Weinbau sich ebenso wie der deutsche in einer Absatzkrisis befindet. Spanien hatte durch die russische Revolution und die Trockenlegung Amerikas zwei bedeutende Weinabnehmer verloren und außerdem unter der Ueberproduktion in Frankreich und Nordafrika zu leiden. Der Rückgang der spanischen Weinausfuhr betrug in den Jahren 1919 bis 1922 55%. Seit 1923 ist der spanische Weinexport zwar wieder gestiegen, doch bleibt er 1924 noch 30% hinter dem des Jahres 1919 zurück, und die Läger sind infolge reichlicher Ernten überfüllt [30]). Die spanischen Unterhändler waren daher genötigt, im Interesse des spanischen Weinbaus Weinzölle vorzuschlagen, die erst in langen, mühevollen Verhandlungen verbessert werden konnten. Im einzelnen wurde festgesezt für:

1. Rote Tischweine RM 20,— für 100 kg.
2. Weiße Tischweine RM 30,— für 100 kg.
3. Rote und weiße Verschnittweine RM 15,— für 100 kg.

Diese Weinzölle riefen gegen die Ratifizierung des Abkommens eine heftige und umfassende Propaganda der Winzerverbände hervor. Doch halten die von ihnen gemachten Angaben, mit denen sie die schädigende Wirkung der Weinzölle beweisen wollten, einer genauen Nachprüfung nicht stand.

Der Vorkriegszoll auf spanische rote und weiße Tischweine betrug RM 20,— für 100 kg, für rote Verschnittweine RM 15,— für die gleiche Menge. Nun hatte allerdings das Weinsteuergesetz [31]) vom Juli 1918 diesen Zoll auf RM 60,— für Verschnitt- und RM 70,— für Tischweine erhöht. Hierauf beriefen sich in erster Linie die Winzer und stützten damit ihre Beweisführung, indem sie diesem Zollsatz die bedeutend niedrigeren des Vertrages gegenüberstellten. Die Weinzollerhöhung war aber unwirksam geblieben, zuerst infolge des Krieges, dann durch die Weitergeltung des Vorkriegszolles von RM 20,— für Wein wegen der Bindung des deutschen Zolltarifs durch Art. 269 des Friedensvertrages bis zum 10. Januar 1923. Hiernach aber verhinderte neben der Währungsverschlechterung die französisch-belgische Zollherrschaft an der Westgrenze das Inkrafttreten des Zollsatzes von RM 60,—, indem weiter der Vorkriegssatz bestimmt wurde. Daher nahm die Einfuhr von ausländischem Wein

[30]) Das Wirtschaftsleben Spaniens. S. 639.
[31]) RGBl. Jahrg. 1918 II. Teil S. 844/45.

nicht den Weg über die übrigen Grenzen Deutschlands, wo nach dem Weinsteuergesetz verzollt werden mußte, sondern über die Westgrenze. Aus diesem Grunde konnte Wein in beliebigen Mengen zum Vorkriegszoll nach Deutschland eingeführt werden und ist auch eingeführt worden. Ein Vergleich der Vorkriegszölle mit den neuen Vertragssätzen ergibt aber, daß bei roten Tisch- und Verschnittweinen diese gleichgeblieben waren, für Weißwein dagegen war der Zoll von RM 20,— auf RM 30,—, d. h. um 50 % erhöht worden.

Weinzölle 1913 und nach dem Abkommen vom 25. Juli 1924.

Weinsorte	Zollsatz für 100 kg. in Reichsmark	
	1913	1924
Roter Tischwein	20	20
Roter Verschnittwein	15	15
Weißer Tischwein	20	30

Die Lage hatte sich also gegenüber der Vorkriegszeit nicht nur nicht verschlechtert, sondern verbessert. Die roten Verschnittweine werden außerdem von den Winzern selbst benötigt, da gewisse deutsche Rotweine unverschnitten überhaupt nicht auf den Markt gebracht werden können.

Jedenfalls konnte der spanische Wein zu den neuen Vertragssätzen dem deutschen Weinbau keineswegs die gefährliche und existenzbedrohende Konkurrenz machen, wie es von seiten der Winzerkreise dargestellt wurde. Die Absatzkrisis im deutschen Weinbau war nicht eine Folge der deutsch-spanischen Handelspolitik, sondern neben der Verarmung des deutschen Volkes auch zum Teil durch das sogenannte „Loch im Westen" hervorgerufen, wo bekanntlich bis zum 10. Januar 1925 große Mengen französischer Weine ohne Kontrolle während der letzten Jahre eingeschmuggelt wurden. Außerdem war Deutschland im Friedensvertrag ein jährliches Kontingent von 250 000 Hektoliter zollfreien Weines aus Elsaß-Lothringen auferlegt. Mit dem Ende der französischen Zollherrschaft und der Aufhebung der zollfreien Kontingente ging im Jahre 1925 die Weineinfuhr aus Elsaß-Lothringen [32]) auf 36 000 dz im Werte von 2,3 Millionen RM, das heißt um 85% zurück [33]).

Ueber die allgemeine Lage des deutschen Weinbaus und die Ursachen der auch heute noch andauernden Absatzkrisis im einzelnen wird später berichtet werden.

[32]) Stat. Jahrbuch 1926 S 188.
[33]) 1924 sind aus Elsaß-Lothringen 220 000 dz im Werte von 12,6 Millionen RM eingeführt worden.

4. Die Auswirkung des Abkommens auf den deutsch-spanischen Warenverkehr.

Gegen das neue Abkommen wurden neben den Winzern auch Bedenken aus anderen Wirtschaftskreisen, vor allem grundsätzlicher Art, erhoben. Die Spanien einseitig zugestandene Meistbegünstigung konnte allerdings bei späteren Handelsvertragsverhandlungen Deutschlands Stellung ungünstig beeinflussen. Auf der anderen Seite mußte eine Ablehnung des ersten nach dem Kriege von Deutschland abgeschlossenen Handelsvertrages nicht nur für Deutschlands Handelsverkehr mit Spanien, sondern für die gesamte Handelspolitik schädliche Folgen haben, indem andere Staaten das Vertrauen zu den Zugeständnissen deutscher Unterhändler verlieren und befürchten mußten, daß ein nach langen Verhandlungen erzieltes Abkommen schließlich vom Reichstag abgelehnt wird. Daher setzten sich Industrie und Handel für die Ratifikation ein, da der neue Vertrag im Vergleich zu dem früheren Zustande eine außerordentliche Verbesserung darstellte und die deutsche Wirtschaft den spanischen Markt als Absatzgebiet brauchte.

Man kann einen Handelsvertrag dann als vorteilhaft bezeichnen, wenn nach dem Abschluß des Abkommens die Handelsbewegung eine Zunahme aufweist. Für Deutschland machte sich jedenfalls die Auswirkung des neuen Vertrags in einer erfreulichen Steigerung der Ausfuhr bemerkbar. Die Eisen- und Stahlwaren-Industrie konnte ihre Ausfuhrmengen nach Spanien im zweiten Halbjahr 1924 seit Inkrafttreten des Abkommens gegenüber dem ersten Halbjahr durchweg verdoppeln. Insgesamt betrug die deutsche Ausfuhr nach Spanien im Jahre 1924 [34]) 90,4 Millionen RM, bereits wieder zwei Drittel des Vorkriegsexportes, ein Erfolg, wie er nur auf wenigen anderen Märkten zu verzeichnen war. Die Einfuhr aus Spanien belief sich im gleichen Jahre auf 106,3 Millionen RM [34]). Die Passivität weist gegenüber der von 1913 (56 Millionen RM) einen Rückgang auf 15 Millionen RM auf, wobei noch zu berücksichtigen ist, daß 35% der spanischen Einfuhr notwendige Einfuhr in Form von Rohstoffen darstellt.

Noch bedeutend günstiger entwickelte sich Deutschlands Ausfuhr im Jahre 1925 [35]). Sie überstieg die Vorkriegsausfuhr mit 161,4 Millionen RM um 18,5 Millionen RM, und zwar in einem Jahre, in dem die Passivität des deutschen Gesamtaußenhandels 4,3 Milliarden beträgt. Dementsprechend erhöhte sich der Anteil Spaniens an der deutschen Gesamtausfuhr gegenüber 1,4% vor dem Kriege auf 1,8% im Jahre 1925.

[34]) Stat. Jahrb. 1924/25 S. 222/223.
[35]) Stat. Jahrb. 1926, S. 217.

Die deutsche Einfuhr aus Spanien erreichte 1925 mit 191,6 Millionen RM[37]) fast die des Jahres 1913 (199,3 Millionen RM). Die Zusammensetzung verschob sich allerdings zu Deutschlands Ungunsten, indem der Anteil der Gruppen Lebensmittel und Getränke von 32,0% im Jahre 1913 auf 52,7% im Jahre 1925 gestiegen ist. Hier ist vor allem festzustellen, wie sich die umstrittenen Weinzölle auf die deutsche Weineinfuhr ausgewirkt haben.

Deutsche Weineinfuhr 1913, 1924[38]) und 1925[39]).

Jahr	Anteil Spaniens		Deutsche Gesamteinfuhr in Millionen RM
	in Millionen RM	in v. H. der Gesamteinfuhr	
1913	17,0	27,0%	62,2
1924	8,6	21,0%	40,9
1925	30,5	46,2%	66,0
Januar bis Sept. 1925[40])	15,5	23.5% der Weineinfuhr 1925	
1925 Oktober allein	12,0	18,0% der Weineinfuhr 1925	

Wie die Uebersicht zeigt, ist im Jahre 1924 die deutsche Weineinfuhr aus Spanien um 50% hinter der von 1913 zurückgeblieben. Die Steigerung im Jahre 1925 ist nur auf die Vorauswirkung des Vertragsablaufs zurückzuführen, indem im Monat Oktober 1925 die Einfuhr aus Spanien 80% der gleichen Menge wie in den Monaten Januar bis September 1925 zusammen betragen hat. Bei Weitergeltung des Abkommens wäre jedenfalls eine Erhöhung im Vergleich zur Vorkriegszeit nicht eingetreten. Auch steht der vermehrten Einfuhr aus Spanien ein entsprechender Rückgang der Weineinfuhr aus anderen Ländern gegenüber. Die deutsche Gesamteinfuhr in Wein ist dem Werte nach 1925 zwar um 4 Millionen RM höher als die von 1913, der Menge nach aber um 1000 dz zurückgeblieben. Daher erklärt sich, daß der Anteil Spaniens an der deutschen Weineinfuhr von 27% im Jahre 1913 auf 46% im Jahre 1925 gestiegen ist. Von einer Ueberschwemmung mit Auslandsweinen kann jedenfalls nicht gesprochen werden.

Der Erhöhung des Anteils der Lebensmittel und Getränke steht ein entsprechender Rückgang der Gruppe Rohstoffe und Halbfabrikate gegenüber. Ihr Anteil ist von 64% im Jahre 1913 auf 42,2% im Jahre 1925 zurückgegangen. Diese Verminderung der spanischen Rohstoffeinfuhr nach Deutschland erklärt sich aus der

[37]) Stat. Jahrb. 1926, S. 217.
[38]) Stat. Jahrb. 1924/2 S5. 222/23.
[39]) Stat. Jahrb. 1926, S. 150.
[40]) Monatl. Ausweis über den deutschen Außenhandel, Januar bis Oktober 1925.

Bevorzugung der schwedischen Erze durch die deutsche Schwerindustrie, die sich aus chemisch-technischen Gründen besser zur Verarbeitung eignen. Von seiner Bedeutung für die Versorgung Deutschlands mit Rohstoffen hat also Spanien in den letzten Jahren einen Teil verloren.

c) Die handelspolitischen Beziehungen seit dem Ablauf des Handelsabkommens vom 25. Juli 1924 bis zum Abschluß des deutsch-spanischen Handelsvertrages vom 7. Mai 1926.

1. Der vertraglose Zustand und der Zollkrieg vom 17. Oktober bis 17. November 1925.

Der Ratifizierung des Abkommens vom 25. Juli 1924 stellten sich wegen der Kritik, die von verschiedenen Seiten erhoben wurde, Schwierigkeiten entgegen. Einmal bekämpften es, wie schon erwähnt, die Winzer wegen der Weinzölle und weiter wurden Bedenken grundsätzlicher Art geltend gemacht. Der handelspolitische Ausschuß des Reichstages lehnte es daher ab. Vom Reichstag wurde es am 27. Mai 1925 nur unter der Bedingung der Aufnahme sofortiger neuer Verhandlungen ratifiziert, um eine Verbesserung zu erzielen und die bestehenden Mängel des Vertrages zu beseitigen. Von spanischer Seite erfolgte die Ratifizierung am 21. Juli 1925. Die neuen Verhandlungen hatten gerade eingesetzt, als wegen parteipolitischer Bindung der deutschen Regierung die Kündigung von deutscher Seite erfolgte. Taktisch war dieser Zeitpunkt richtig gewählt, weil nach Ablauf der dreimonatlichen Kündigungsfrist die Ausfuhr der spanischen Südfrüchte im vollen Umfang einsetzen mußte. Die während der Kündigungsfrist durchgeführten Verhandlungen waren erfolglos, und so trat am 17. Oktober der vertragslose Zustand ein. Damit fanden in Deutschland die Sätze des deutschen autonomen Tarifs und in Spanien die Sätze der sogenannten ersten Kolonne des spanischen Zolltarifes (Maximaltarif) Anwendung. Hierbei war Spanien gegenüber Deutschland außerordentlich im Vorteil. Eine Untersuchung zeigt, daß eine große Anzahl spanischer Waren völlig zollfrei in Deutschland eingeführt werden konnte. Dagegen wirkt der spanische Maximaltarif absolut prohivitiv für jede Einfuhr.

Nun erklärte Spanien plötzlich und unerwartet den Zollkrieg mit aller Schärfe, indem es auf die deutschen Waren noch einen Zollzuschlag von 80% erhob und die deutsche Einfuhr nach verschiedenen Plätzen sogar verboten wurde. Jetzt war Deutschlands Verhandlungsposition so günstig wie noch nie; denn bei deutschen Gegenmaßregeln waren die spanischen Fruchtproduzenten in einer äußerst bedrängten Lage. Der Export für spanische Südfrüchte hatte gerade eingesetzt. Etwa für 80 Millionen

Peseten[41]) leicht verderblicher Früchte konnten nicht verladen werden, weil auch die anderen Länder, die als Abnehmer außer Deutschland in Frage kamen, mit Einkäufen zurückhielten und die Entwicklung der Dinge abwarten wollten. Trotzdem erfolgten keine deutschen Gegenmaßnahmen, sondern Deutschland trat in neue Verhandlungen ein, die zum Abschluß eines Provisoriums führten, das im Vergleich zu dem gekündigten Abkommen die deutsche Ausfuhr erheblich schlechter stellte. Wäre Deutschland fest geblieben, so hätte Spanien mit Rücksicht auf seine leicht verderbliche Fruchternte nachgeben müssen.

2. Das Handelsprovisorium vom 18. November 1925.

Das Provisorium[42]) trat am 18. November in Kraft und sollte für sechs Monate gelten. Ein Meistbegünstigungsverhältnis bestand zwischen beiden Ländern nicht. Spanien gewährte Deutschland seinen Minimaltarif ohne jede Ermäßigung. Vorher hatte Deutschland für rund 400 Positionen Zollabschläge gehabt, war also jetzt erheblich schlechter gestellt. Die deutschen Zugeständnisse bestanden in Zollermäßigungen auf die wichtigsten spanischen Südfrüchte und rotem Verschnittwein. Die übrigen spanischen Erzeugnisse wurden nach dem deutschen autonomen Tarif verzollt, der sich bekanntlich in vielen Waren, die gerade für Spanien wichtig sind, wenig von dem Vertragstarif unterscheidet.

Mit diesem Provisorium, das entschieden einen Mißerfolg der deutschen Handelspolitik bedeutete, war natürlich die spanische Industrie sehr zufrieden, da Deutschland keine Ermäßigung auf den Minimaltarif erhalten hatte. Auch die Landwirtschaft sah ihre Wünsche erfüllt, weil der Export der Südfrüchte nun in vollem Umfange einsetzen konnte und der spanische Weinbau schon vorher in Erwartung des Zollkrieges, wie bereits erwähnt, erhebliche Mengen nach Deutschland ausgeführt hatte.

d) Der deutsch-spanische Handelsvertrag vom 7. Mai 1926.

1. Das Zustandekommen und der Inhalt des Vertrages.

Da das am 18. November 1925 abgeschlossene Provisorium die deutsche Einfuhr in Spanien bedeutend schlechter als früher stellte und nur auf sechs Monate abgeschlossen war, ging Deutschlands Ausfuhr nach Spanien sehr zurück. Die sofort wieder aufgenommenen Verhandlungen waren lange erfolglos, bis glücklicherweise kurz vor Ablauf des Provisoriums von Deutschland mit Spanien ein neues Abkommen, der deutsch-spanische Handelsvertrag vom 7. Mai 1926 abgeschlossen werden konnte, der die Handelsbeziehungen zwischen beiden

[41]) Jahresbericht der Deutschen Handelskammer Barcelona 1925.
[42]) Deutscher Reichsanzeiger Nr. 274 v. 23. Nov. 1924.

Ländern auf eine völlig neue Grundlage stellt. Dieser Vertrag[43]) umfaßt 11 Artikel, sowie eine Anlage A mit bestimmten Tarifabreden für die Einfuhr von 15 spanischen Erzeugnissen und eine Anlage B und C, die die deutsche und spanische Meistbegünstigungsliste enthalten.

Die Gegenüberstellung der beiderseitigen Zugeständnisse ergibt folgendes Bild:

I. Deutsche Zugeständnisse an Spanien.

1. Gewährung der Meistbegünstigung für 256 Positionen des deutschen Zoltarifs (Artikel 2).
2. Zollermäßigung und Zollbindung für 15 spanische Boden- und Gewerbeerzeugnisse, sowie Zusicherung der Meistbegünstigung bei weiteren Zollermäßigungen dieser Artikel (Artikel 1).
3. Alle übrigen spanischen Erzeugnisse werden nach den Sätzen des deutschen autonomen Tarifs verzollt.

II. Spanische Zugeständnisse an Deutschland.

1. Gewährung der Meistbegünstigung für 251 Positionen des spanischen Minimaltarifes, soweit die Ermäßigungen nicht über 20% hinausgehen (Artikel 4).
2. Alle übrigen deutschen Erzeugnisse werden nach den Sätzen des spanischen Minimaltarifs verzollt (Artikel 3).

2. Die Meistbegünstigung.

Die grundsätzliche Bedeutung des Abkommens liegt in der Gewährung der gegenseitigen listenmäßigen Meistbegünstigung, sodaß der Grundsatz der Gleichberechtigung verwirklicht ist. Im Rahmen dieser Neuregelung bedeutet das Abkommen einen Fortschritt gegenüber dem alten Vertrag, in dem Spanien die volle Meistbegünstigung eingeräumt war, während Deutschland nur Zollherabsetzungen zu eigenem Rechte erhalten hatte. Mit dem neuen Abkommen verfolgt Spanien den Zweck, sein Handelsvertragssystem von der unterschiedlichen Behandlung der einzelnen Länder auf die allgemeine Meistbegünstigung umzustellen und kehrt damit wieder zu seinen früheren handelspolitischen Tendenzen zurück. Den Vertrag mit Frankreich hat Spanien aus diesem Grunde gekündigt und das Abkommen mit England will es auch lösen.

Die deutsche Ausfuhr bleibt allerdings insofern benachteiligt, als Spanien anderen Ländern Zollermäßigungen über 20% unter den Sätzen seines Minimaltarifs früher zugesagt hat, die auf Grund seiner jetzt geltenden Zollgesetzgebung neu nicht

[43]) Deutscher Reichsanzeiger vom 11. Mai 1926.

mehr gewährt werden dürfen. Ein Teil dieser weitergehenden Zollermäßigungen ist aber bereits mit der Kündigung des spanisch-französischen Handelsvertrages fortgefallen. Von erhöhter Bedeutung ist weiter die in dem neuen Vertrag mit aufgenommene Bestimmung, daß spätere Zollermäßigungen über 20%, die an dritte Länder gewährt werden und für die Deutschland die Meistbegünstigung genießt, auch auf Deutschland Anwendung finden. (Artikel 4.)

Eine Untersuchung über den Wert der Meistbegünstigung für Deutschland und Spanien zeigt, daß Spanien trotz rechtlicher Gleichstellung beider Länder gegenüber Deutschland im Vorteil ist. Die spanischen Waren, die für die Einfuhr nach Deutschland in Frage kommen, genießen alle die deutsche Meistbegünstigung, zumal es sich zu einem Teil um Rohstoffe handelt, die Deutschland zollfrei einläßt. Dagegen werden von den Waren, für die Spanien in früheren Handelsverträgen Ermäßigungen über 20% unter seinem Minimaltarif an dritte Länder gewährt hat, etwa 17% der deutschen Ausfuhrwaren betroffen. Diese 17% genießen also keine Meistbegünstigung. Die anderen deutschen Waren, die für die Ausfuhr nach Spanien in Frage kommen, haben die Meistbegünstigung zu 95% erhalten. Es ergibt sich daher, daß die deutschen Ausfuhrwaren bei ihrer Einfuhr nach Spanien zu ungefähr 80% unter die Meistbegünstigung fallen.

3. Die gegenseitigen Zugeständnisse.

aa) Die spanischen Zugeständnisse.

Die Bewertung der spanischen Zugeständnisse im einzelnen muß unter zwei Gesichtspunkten erfolgen:

1. Die Bedeutung der allgemeinen Gewährung des spanischen Minimaltarifs.
2. Die Bedeutung der 251 Positionen, für die Spanien Deutschland die Meistbegünstigung eingeräumt hat.

Das erste Zugeständnis bedeutet unter Zugrundelegung der Zusammensetzung der deutschen Ausfuhr nach Spanien im Jahre 1924 und 1925, daß die deutschen Ausfuhrwaren ungefähr zur Hälfte durch die allgemeine Gewährung des Minimaltarifs die Meistbegünstigung genießen, weil für diese Hälfte Zollermäßigungen unter die zweite Kolonne einem dritten Lande von Spanien nicht zugesagt sind. Das zweite Zugeständnis, die Einräumung der Meistbegünstigung für 251 Positionen besagt, daß die andere Hälfte der für die Ausfuhr nach Spanien in Betracht kommenden deutschen Waren zum größten Teil erfaßt ist. Hierzu gehören die Maschinen-, die Elektrotechnische-, die Werkzeug- und die Lederindustrie. Für die Erzeugnisse dieser Wirtschaftszweige, wenigstens für große Teile, konnte die

Meistbegünstigung erreicht werden. Ebenso ist es gelungen, für die Haupterzeugnisse der Asbest-, Glas-, Knopf-, Pinsel-, Spielwaren-, Papier-, optischen, Uhren- und Juwelenindustrie die begünstigung durchzusetzen. Einigen wichtigen Teilen der deutschen Ausfuhr bleibt sie allerdings versagt. Hiervon werden in erster Linie betroffen Porzellan, Fahr- und Motorräder, sowie Erzeugnisse der Stahl-, chemischen und Textilindustrie.

Die Besserstellung des Auslandes betrifft in der Hauptsache die drei zuletzt genannten Wirtschaftszweige. Spanien hatte bis zum Abschluß des deutsch-spanischen Handelsvertrages vom 7. Mai 1926 insgesamt 459 Ermäßigungen auf seinen Minimaltarif gewährt, von denen nun durch die neue Regelung 251 auf Deutschland Anwendung finden, allerdings nur bis zur gesetzlichen Grenze von 20%. Deutschland ist demnach an 208 Ermäßigungen nicht beteiligt. Ein Vergleich der Handelsverträge Spaniens mit der Schweiz [44]), England [45]), Italien [46]) und Frankreich [47]) zeigt, daß von den Deutschland fehlenden 208 Ermäßigungen 193 diesen Ländern eingeräumt worden sind. Unter Berücksichtigung der Zollabschläge über 20% ist gegenüber Deutschland die Schweiz noch in 206, Frankreich in 259, Italien in 148 und England in 261 Tarifnummern überlegen. Der spanisch-französische Handelsvertrag ist aber inzwischen gekündigt worden und bereits durch einen neuen ersetzt. Zu der Rückwirkung dieses neuen spanisch-französischen Abkommens auf den deutsch-spanischen Handelsvertrag vom 7. Mai 1926 ist später Stellung genommen worden.

bb) Die deutschen Zugeständnisse.

Die deutschen Zugeständnisse an Spanien sind zweifach zu unterscheiden:

1. in Zollermäßigungen zu eigenem Rechte und
2. in Positionen des deutschen Zolltarifs, für die Spanien die Meistbegünstigung gewährt ist.

Die Zollermäßigungen, die gleichzeitig Zollbindungen darstellen, beziehen sich ausschließlich auf landwirtschaftliche Erzeugnisse. Ueber die 256 für Spanien meistbegünstigten Positionen ist zu sagen, daß sie alle für die spanische Ausfuhr nach Deutschland wichtigen Waren im Gegensatz zur deutschen Ausfuhr voll erfassen. Die Frage der Weinzölle war, wie immer bisher, auch bei diesen Verhandlungen entscheidend. Zollherabsetzungen zu eigenem Rechte sind Spanien jetzt für Wein, mit Ausnahme von rotem Verschnittwein,

44) Deutsches Handelsarchiv, Mai 1922, S. 468.
45) Deutsches Handelsarchiv, Dezember 1922, S. 846.
46) Deutsches Handelsarchiv, Mai 1922, S. 450.
47) Deutsches Handelsarchiv, Oktober 1922, S. 663.

nicht mehr gewährt worden, sondern die Meistbegünstigung, d. h. die Sätze des inzwischen abgeschlossenen deutsch-italienischen Handelsvertrages (RM 45 für weißen Tischwein, RM 32 für roten Tischwein und für Dessertwein).

Die höheren Weinzölle mußten mit Verzicht auf Zollermäßigungen für deutsche Industrieerzeugnisse bezahlt werden. Wie schon früher gezeigt, stellten die vorherigen niedrigeren Weinzölle keine wirkliche Bedrohung des deutschen Weinbaus dar. Doch werden die jetzigen Zollerhöhungen voraussichtlich ein Sinken der spanischen Weineinfuhr herbeiführen.

4. Vergleich mit dem deutsch-spanischen Abkommen vom 25. Juli 1924.

Um die Bedeutung des neuen Vertrages beurteilen und werten zu können, ist als Maßstab in erster Linie das deutsch-spanische Handelsabkommen vom 25. Juli 1924 geeignet und daher ein Vergleich mit diesem erforderlich. Die neue vertragliche Regelung brachte gegenüber der früheren Verbesserungen wie Verschlechterungen.

aa) Verschlechterungen.

In dem ersten Abkommen waren bei einer Gewährung von 378 Zollermäßigungen und 24 Zollbindungen seitens Spaniens die deutschen Ausfuhrwaren zwar gegenüber anderen Ländern noch benachteiligt, aber bis auf wenige erfaßt. Daher bedeutet der Verlust von 127 Zollermäßigungen ohne Frage eine Schädigung der deutschen Exportindustrie. Am stärksten wird hiervon betroffen die Textilindustrie, die allein 65 Tarifnummern wieder verloren hat. Weiter mußten die Abschläge für eine Reihe von Erzeugnissen der chemischen Industrie, sowie noch für einige andere Waren preisgegeben werden. Ein erheblicher Verlust ist der Fortfall des früher gewährten Zollnachlasses auf Porzellan. Der Wert der Ausfuhr war von 900 000 RM im Jahre 1924 auf 1,7 Millionen RM im Jahre 1925 gestiegen. Die Opfer, die der deutschen Industrie hiermit auferlegt werden, wären gerechtfertigt, wenn ihnen ein wirklich volkswirtschaftlich bedeutender Gewinn für den Weinbau gegenüberstünde. Das ist aber nicht der Fall, da die Lage des deutschen Weinbaus mit zollpolitischen Maßnahmen kaum zu verbessern ist und die Bedeutung der Weinproduktion den Verlust an Ausfuhr nicht aufwiegen wird. Zu dieser Frage ist später Stellung genommen worden.

bb) Verbesserungen.

Die Verbesserungen, die der Vertrag vom 7. Mai 1926 gegenüber dem Abkommen vom 25. Juli 1924 zeigt, sind vor allem grundsätzlicher Art. Die damals Spanien zugestandene einseitige Meistbegünstigung, während Deutschland nur Zollherabsetzungen zu eigenem Rechte erhalten hatte, ist beseitigt.

An ihre Stelle ist eine gegenseitige listenmäßige Meistbegünstigung getreten. Damit ist das für Deutschland früher geltende starre System fester Zollsätze für die einzelnen Positionen durch ein beweglicheres abgelöst, das Deutschland in Zukunft vor unterschiedlicher Behandlung seiner Ausfuhrwaren gegenüber anderen Ländern sichert. Auch in den allgemeinen Vertragsbestimmungen weist der neue Vertrag im Vergleich zu dem früheren wesentliche Verbesserungen auf. Der Grundsatz der Meistbegünstigung ist erweitert hinsichtlich Zollkontingente, Zollförmlichkeiten und Auslegung der Zolltarife. (Artikel 6.)

Wiegt man die Vor- und Nachteile gegeneinander ab, so ist vom handelspolitischen Standpunkt aus eine Verbesserung festzustellen. Die für Deutschland früher bestehende Ungleichheit in den gegenseitigen Zugeständnissen ist beseitigt, was eine Gefahr für spätere Handelsvertragsverhandlungen bedeuten konnte. Bei der endgültigen Beurteilung erhebt sich vor allen Dingen die Frage, ob ein Zollkrieg der jetzigen Lösung vorzuziehen gewesen wäre. Unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der Tatsache, daß Deutschland hierdurch in eine taktisch ungünstige Lage geraten wäre, war ein Zollkrieg in diesem Fall abzulehnen. Erfreulich ist auch die in Deutschland eingetretene innere Entspannung hinsichtlich der Weinzölle. Die Annahme des Vertrages im Reichstag erfolgte daher im Gegensatz zum früheren Abkommen mit großer Stimmenmehrheit.

c) Die Entwicklung der handelspolitischen Beziehungen seit dem Abschluß des Vertrages vom 7. Mai 1926.

1. Die Bedeutung des spanischen Industrieschutzgesetzes [48]) vom 9. Juli 1926.

Einige Zeit nach Inkrafttreten des Vertrages vom 7. Mai 1926, durch das die deutsch-spanischen Handelsbeziehungen auf eine sichere Grundlage von längerer Dauer gestellt zu sein schienen, sind wieder neue Erschwerungen und Verwicklungen eingetreten. Der spanische Industrieprotektionismus hat zu weiteren Zollerhöhungen Spaniens geführt, die durch das spanische Industrieschutzgesetz vom 9. Juli 1926 Gesetzeskraft erhalten haben. Neben allgemeinen Handelserschwernissen für andere Länder bestimmt das neue Gesetz auf Grund des Dekrets vom 8. März 1924 [49]), das die spanische Regierung ermächtigt, den Minimaltarif durch feste oder bewegliche Koeffizienten zu erhöhen, die Einführung derartiger Erhöhungskoeffizienten für bestimmte Warengruppen. Hiervon werden betroffen die Eisen-, Stahl- und Maschinenindustrie, die elektrotechnische-, Automobil- und Textil-Industrie, also gerade Wirtschaftszweige, die für den deutschen Export nach Spanien in

[48]) Deutsches Handelsarchiv, Jahrg. 26, 1. Sept.-Nummer S. 1671 ff. und 1712 ff.
[49]) Deutsches Handelsarchiv, Jahrg. 26, II. S. 1330.

Frage kommen.

Für Waren der deutschen Meistbegünstigungsliste können die neuen Zölle nicht in Frage kommen, da nach dem Wortlaut des spanischen Gesetzes der Erhöhungskoeffizient auf solche Positionen keine Anwendung findet, für die einem dritten Staate von Spanien Vertragssätze eingeräumt sind und eine Zollerhöhung eine Benachteiligung der für Deutschland meistbegünstigten Waren bedeuten würde. Soweit Deutschland nicht die Meistbegünstigung genießt, sondern die Sätze des Minimaltarifs, können nach der Rechtslage auch keine Zollerhöhungen im Sinne des neuen Gesetzes erfolgen. Nach Artikel 5 des deutsch-spanischen Handelsvertrages tritt für Deutschland eine Erhöhung des Minimaltarifs nur dann ein, wenn diese bei allen Ländern zur Anwendung kommt. In den Handelsverträgen Spaniens mit Finnland und der Tschecho-Slowakei ist aber ausdrücklich festgelegt, daß Zollerhöhungen irgendwelcher Art bei Waren dieser beiden Länder nicht in Kraft treten. Doch hat Spanien trotz dieser klaren Rechtslage die nicht meistbegünstigten deutschen Waren bereits mit den neuen Zöllen belastet.

2. Rückwirkung des spanisch-französischen Handelsvertrages vom 16. August 1926 auf das deutsch-spanische Handelsabkommen vom 7. Mai 1926.

Wie früher behandelt, hat Deutschland in seinem neuen Vertrag mit Spanien keine Zollherabsetzungen zu eigenem Rechte erhalten, weil Spanien bei seiner Handelsvertragspolitik von dem System der Reziprozität wieder zu dem Grundsatz der Meistbegünstigung übergehen will. Aus diesem Grunde war auch von Spanien der 1922 abgeschlossene Vertrag mit Frankreich gekündigt worden. In dem neuen spanisch-französischen Handelsvertrag, der seit 16. August 1926 in Kraft ist, hat Spanien seine neuen handelspolitischen Grundsätze durchsetzen können. Frankreich verzichtete auf alle Zollermäßigungen zu eigenem Rechte und hat wie Deutschland eine listenmäßige Meistbegünstigung erhalten. Doch umfaßt die französische Meistbegünstigungsliste 1120 Positionen gegenüber 251 bei Deutschland. Auch ist die Frankreich von Spanien eingeräumte Meistbegünstigung hinsichtlich Zollermäßigungen nicht wie bei Deutschland bis zur gesetzlichen Grenze von 20% festgesetzt, sondern Zollherabsetzungen über 20% bei anderen Ländern finden im vollen Umfange auch auf französische meistbegünstigte Waren Anwendung, da der spanisch-französische Vertrag die Begrenzung von Zollermäßigungen auf 20% nicht enthält. Dies steht aber mit dem schon mehrfach erwähnten spanischen Gesetz in Widerspruch, das Zollermäßigungen über 20% unter dem Minimaltarif verbietet. Spanien versucht diese Gesetzesverletzung durch Bezeichnung des neuen Abkommens mit Frankreich als Zusatzabkommen zu dem alten Handelsvertrage vom Juli 1922 und

Verlängerung dieses Vertrages zu verdecken, der zu einem Zeitpunkt abgeschlossen wurde, als die Grenze für spanische Zollermäßigungen noch nicht gesetzlich festgelegt war. Der neue Vertrag bedeutet jedoch hinsichtlich der handelspolitischen Bindung beider Länder eine grundsätzliche Neuregelung. Im Artikel 4 des deutsch-spanischen Vertrags vom 7. Mai 1926, der vor dem neuen Vertrag Frankreichs mit Spanien rechtskräftig geworden ist, ist aber festgelegt, daß alle deutschen Erzeugnisse, falls Spanien in Zukunft einem dritten Staate eine weitergehende Zollermäßigung als 20% gewährt, den gleichen Vorteil genießen sollen. Dies ist für Deutschland von großer Bedeutung, da nach der Rechtslage die bisher bestehenden Benachteiligungen deutscher Waren in Spanien fortfallen würden.

Die deutsch-spanischen Verhandlungen, die die augenblicklich vorhandenen oben bezeichneten Unklarheiten beseitigen sollen, haben jetzt begonnen. Deutschland muß jedenfalls fest bleiben und vor allem erwarten, daß Spanien seine vertraglichen Verpflichtungen erfüllt. Die spanische Handels- und Zollpolitik ist in einer Uebergangszeit, und die Beendigung der Umstellung wird durch die industriellen protektionistischen Tendenzen erschwert. Es ist zu wünschen, daß Spanien durch Erfüllung seiner Vertragsverpflichtungen in absehbarer Zeit für eine normale Gestaltung des deutsch-spanischen Außenhandels sorgt.

III. Die volkswirtschaftliche Bedeutung der deutsch-spanischen Handelsbeziehungen und des deutschen Weinbaus für Deutschland.

a) Die volkswirtschaftliche Bedeutung der deutsch-spanischen Handelsbeziehungen.

1. Die Bedeutung Spaniens in Deutschlands Gesamtaußenhandel.

Wie bereits früher gezeigt bestand vor dem Kriege, dem volkswirtschaftlichen Aufbau beider Länder entsprechend, die Einfuhr Deutschlands aus Spanien in der Hauptsache aus Nahrungsmitteln sowie industriellen Rohstoffen, die Ausfuhr Deutschlands nach Spanien fast ausschließlich aus industriellen Fertigfabrikaten. Es fand also eine gegenseitige wirtschaftliche Ergänzung durch den Warenverkehr statt. Dies ist auch nach dem Weltkrieg bis jetzt der Fall gewesen. Gegenüber der Vorkriegszeit besteht allerdings heute zwischen den handelspolitischen Interessen beider Länder bei der Ausgestaltung ihrer Handelsbeziehungen ein Gegensatz, der früher nicht vorhanden war. Spanien will einerseits seine während des Krieges errungene industrielle Entwicklung fördern, andererseits

aber auch als vorwiegendes Agrarland mit großer Produktion von Wein und landwirtschaftlichen Erzeugnissen Absatz für diese Waren suchen. Deutschland dagegen, als vorwiegendes Industrieland, ist auf den Export seiner industriellen Produkte angewiesen, muß aber auch gewisse Rücksicht auf die Notlage des deutschen Weinbaues nehmen. Daher war die Voraussetzung für das Zustandekommen eines Handelsvertrages zwischen Deutschland und Spanien auf spanischer Seite ein Nachgeben hinsichtlich seiner Industriezölle, auf deutscher Seite ein Entgegenkommen in den Weinzöllen. In erster Linie haben diese bei allen Verhandlungen die entscheidende Rolle gespielt. Für Deutschland ist daher die Frage wichtig, die Bedeutung, die der deutsch-spanische Warenverkehr einerseits und der deutsche Weinbau andererseits in Deutschlands Gesamtwirtschaft einnehmen, gegeneinander abzuwägen.

Der Anteil Spaniens an der deutschen Gesamteinfuhr betrug im Jahre:

1913: 1,8%
1925: 1,5%

Der spanische Anteil ist also im Jahre 1925 geringer geblieben als im Jahre 1913. Auch der Wert der spanischen Einfuhr nach Deutschland ist gegenüber dem von 1913 zurückgegangen. Der spanische Anteil an der deutschen Gesamtausfuhr ist dagegen von 1,4% i. J. 1913 auf 1,8% i. J. 1925 gestiegen. Die für Deutschland passive Bilanz des deutsch-spanischen Handels ist im gleichen Zeitraum in ihrer Passivität von 56 Millionen RM auf 30 Millionen RM zurückgegangen.

Vom Standpunkt der deutschen Gesamtwirtschaft ist daher eine durchaus günstige Entwicklung des deutsch-spanischen Warenverkehrs festzustellen.

2. Der Passivsaldo im deutsch-spanischen Warenverkehr.

Der für Deutschland bestehende Passivsaldo der deutsch-spanischen Handelsbilanz ist, wie oben gezeigt, im Jahre 1925 auf fast die Hälfte des Passivsaldos von 1913 gesunken. Bei der Passivität selbst ist zu berücksichtigen, daß die spanische Einfuhr nach Deutschland zum großen Teil notwendige Einfuhr in Form von Rohstoffen darstellt. Um daher den wirklichen Gewinn festzustellen, den die deutsche Volkswirtschaft aus dem spanisch-deutschen Warenverkehr zieht, ist eine Gegenüberstellung der deutschen Fertigwarenausfuhr nach Spanien mit der entbehrlichen spanischen Einfuhr nach Deutschland in Wein- und Südfrüchten erforderlich. Bei einem Vergleich der Wertziffern der deutschen Fertigwarenausfuhr mit denen der Wein- und Südfrüchte-Einfuhr ergibt sich aber ein

Ueberschuß der ersteren über die letztere im Jahre 1925 von 46,5 Millionen RM [50]).

Weiter ist bei einer vergleichenden Bewertung der deutsch-spanischen Ein- und Ausfuhrzahlen 1925 (Einfuhr 191 Millionen RM, Ausfuhr 161 Millionen RM) zu berücksichtigen, daß die 191 Millionen RM der deutschen Einfuhr aus Spanien die Frachten zum deutschen Hafen enthalten. Die Verfrachtung geschieht fast ganz mit deutschen Schiffen. Daher ist dieser Teil des Einfuhrwertes nicht als ein Passivum, sondern als ein Aktivum der deutschen Volkswirtschaft anzusehen. Auf der anderen Seite sind in den 161 Millionen RM Ausfuhr die Frachten nach Spanien nicht einbegriffen. Der Erlös der deutschen Schiffahrt aus den Frachten ist somit dem deutschen Ausfuhrwert noch hinzuzurechnen.

Der Anteil der Seefrachten ist für die Einfuhr besser als für die Ausfuhr zu schätzen. Bei der Einfuhr aus Spanien handelt es sich überwiegend um typische Massenfrachten wie Südfrüchte und Erze. Dagegen besteht die Ausfuhr Deutschlands nach Spanien zum größten Teil aus Stückgütern verschiedenster Art. Der Wert der Fracht beträgt nach den Feststellungen des Verbandes deutscher Reeder, Hamburg, bei den meisten Einfuhrgütern 10% bis 18% des Einfuhrwertes, bei Südfrüchten ungefähr 10% und bei den anderen Waren 12% bis 14%. Unter gleichzeitiger Berückstichtigung des beanspruchten Laderaumes ist der Anteil der Seefrachten am Einfuhrwert durchschnittlich mit 15%, bei einer Einfuhr von 191 Millionen RM im Jahre 1925 also mit ungefähr 28 Millionen RM anzunehmen. Bei der Ausfuhr ist der Anteil geringer, da es sich hierbei, wie bereits gesagt, überwiegend um hochwertige Güter handelt. Dieser Anteil beträgt ungefähr 10% des Ausfuhrwertes, somit 16 Millionen RM bei einer Ausfuhr von 161 Millionen RM im Jahre 1925.

Eine entsprechende Berichtigung des deutsch-spanischen Außenhandels im Jahre 1925 ergibt somit

bei der Ausfuhr 161 + 16	= 177 Millionen RM
bei der Einfuhr 191 — 28	= 163 Millionen RM
Saldo zu Gunsten Deutschlands	= 14 Millionen RM

Weiter besorgt die deutsche Schiffahrt einen großen Teil des übrigen europäischen Waren- und Personenverkehrs Spaniens. Auch ist sie besonders an dem Passagier-, Auswanderer-, Rückwanderer- und Warenverkehr Spaniens mit Südamerika beteiligt. Von dem ungefähr 3 Millionen Brutto-Register-Tonnen betragenden deutschen Schiffsraum sind etwa 600 000 Tonnen, somit ein Fünftel der deutschen

[50]) Deutsche Fertigwarenausfuhr 1925 140,3 Mill. Mark
Einfuhr 1925 aus Spanien von Südfrüchten, Wein und Obst 93,8 Mill. Mark
Ueberschuß 46,5 Mill. Mark

Gesamt-Tonnage besonders auf den spanischen Verkehr eingestellt.

Jedenfalls hat der spanische Markt für die deutsche Fertigwarenindustrie und die deutsche Schiffahrt eine erhebliche Bedeutung. Gewiß ist der Anteil Spaniens an der deutschen Gesamtausfuhr gering. Doch ist hervorzuheben, daß im Jahr 1925 eine ständige Steigerung der deutschen Fertigwarenausfuhr nach Spanien zu verzeichnen war und die deutsche Gesamtausfuhr nach Spanien im gleichen Jahre mit 161,4 Millionen RM die Vorkriegsausfuhr (143 Millionen RM) um 18,4 Millionen RM übersteigt. Dies ist ein Erfolg des deutschen Exportes, wie er auf anderen Auslandsmärkten kaum eingetreten ist. Die zunehmende Bedeutung, die Spanien für Deutschlands Volkswirtschaft als Absatzgebiet für deutsche Waren hat, steht daher außer Zweifel.

b) Die volkswirtschaftliche Bedeutung des deutschen Weinbaus.

1. Die allgemeine Lage des Weinbaus.

Gegenüber der Wichtigkeit des spanischen Absatzmarktes für Deutschlands Ausfuhr ist nunmehr die Lage des von der deutschen Einfuhr aus Spanien benachteiligten deutschen Weinbaues zu betrachten und seine Bedeutung im Rahmen der deutschen Gesamtwirtschaft abzuwägen. Auch sind die Ursachen der deutschen Weinbaukrise, die keineswegs eine Folge der deutschen Handelspolitik ist, festzustellen und zu untersuchen, ob ihre Beseitigung durch zollpolitische Maßnahmen zu erreichen ist.

aa) Die Weinbauflächen.

Hierzu sind vor allem Untersuchungen über die Produktionsverhältnisse erforderlich. Diese ergeben, daß schon lange vor dem Krieg Weinbau-Krisen in Erscheinung traten, die einen dauernden Rückgang der Anbaufläche[51]) herbeiführten.

Der ost- und norddeutsche Weinbau sind fast gänzlich verschwunden. Diese Verringerung der deutschen Weinbaufläche war im wesentlichen auf die Konkurrenz des südwestdeutschen Weinbaus, die in erster Linie durch den deutschen Zollverein ermöglicht wurde, zurückzuführen. Allgemein ist ein langsames Absterben des Weinbaus in den Bezirken festzustellen, die aus klimatischen Gründen mit den günstiger gelegenen nicht mehr konkurrieren können. Dieser Vorgang findet nicht nur in Deutschland, sondern auch in anderen Ländern statt, während die Entwicklung in Gebieten, die sich für den Anbau von Wein eignen,

[51]) Statistik des Deutschen Reiches Bd. 212 S. 89.

umgekehrt verläuft. So ist in Deutschland die im Ertrag stehende Rebfläche seit dem Jahre 1907 (unter Berücksichtigung der neuen Reichsgrenzen [52]) von 96 000 ha auf 73 000 ha im Jahre 1925 [53]), gegenüber 1907 also um 25% zurückgegangen. Im Gegensatz zu den Hauptgebieten der europäischen Weinproduktion nimmt in Deutschland der zum Weinbau geeignete und genutzte Boden nur einen verschwindenden Bruchteil der gesamten landwirtschaftlich genutzten Bodenfläche, nämlich 0,3% [53]) ein.

bb) Die Ertragsverhältnisse.

Der Ertrag der deutschen Weinbauflächen unterliegt bekanntlich aus klimatischen Gründen mehr als in anderen Ländern hinsichtlich seiner Produktivität wie auch Rentabilität sehr starken jährlichen Schwankungen. So hat z. B. in Hektolitern gemessen der Ertrag der Ernten 1924 und 1925 gegenüber denen der Jahre 1913 [54]) (824 000 hl) und 1923 [55]) (791 000 hl) unter Berücksichtigung der neuen Reichsgrenzen trotz Rückgangs der Anbaufläche 1924 mehr als das Doppelte (1 803 000 hl), 1925 fast das Doppelte (1 590 000 hl) erreicht. Der Durchschnittsherbstpreis für einen Hektoliter Most der Ernten 1924 und 1925 mit 52,4 RM bzw. 52,7 RM ist in Deutschland überhaupt nur von den Durchschnittspreisen der Jahre 1910 und 1911 übertroffen worden. Hinsichtlich des in letzter Linie ausschlaggebenden Gesamtwertes der Jahresernte ist zu sagen, daß dieser 1924 und 1925 den Wert der Jahre 1913 und 1923 um 100% übersteigt. (1913 und 1923 Erntewert 42 Millionen RM, 1924 und 1925 Erntewert 94,6 bzw. 83,8 Millionen RM.) Trotz reichlicher Verdoppelung des Ernteertrages ist der Durchschnittsmostpreis in den Jahren 1923 bis 1925 nur ganz unbedeutend gefallen (von 53,5 RM auf 52,7 RM [56]).

Eine Gegenüberstellung der erzielten Preise und der Gestehungskosten ist schwierig, weil gründliche Untersuchungen über die Produktionskosten im deutschen Weinbau bisher nicht angestellt worden sind. Die Ziffern, die aus Winzerkreisen veröffentlicht sind, besagen insofern wenig, als bei verschiedenen Betriebsgrößen, bei verschiedenen klimatischen und Bodenbedingungen, bei verschiedenen Anbau- und Bearbeitungsmethoden und schließlich bei der Verschiedenheit der erzeugten Qualitäten auch das Verhältnis der Produktionskosten zum erzielten Rohertrage ein schwankendes ist. Die Winzer geben die Bebauungskosten

[52]) Stat. d . D. R. Bd. 212 II. Elsaß-Lothringen 22 000 ha Rebfläche
[53]) Stat. Jahrbuch 1926, S. 43 ff.
[54]) Stat. Jahrbuch 1926, S. 43 ff.
[55]) Vierteljahrshefte zur Stat. des Deutschen Reiches 1924, II. Heft S. 13.
[56]) Alle vorstehenden Zahlen sind aus d. Stat. d. Deutsch. Reiches, 1910—1925 entnommen.

für 1 Hektar Rebfläche bei bezahlten Arbeitskräften mit 2000 bis 3600 RM an[57]). Bei Betrieben ohne entlohnte Arbeiter sind nach Mitteilungen der Winzer die obigen Sätze um 40 bis 50% geringer. In diesem Falle sollen die Gestehungskosten 1000 bis 1800 RM betragen. Alle vorstehenden Zahlenangaben werden von den Vertretern des Weinbaus als Mindestzahlen hingestellt. Der Durchschnittsertrag von 1 Hektar Rebfläche kann bei Berücksichtigung der letzten 20 Jahre mit 20 Hektoliter Most angenommen werden. Unter Zugrundelegung der obigen Zahlenangaben ergibt sich daher an Gestehungskosten für einen Hektoliter 100 bis 180 RM bzw. 50 bis 90 RM. Die Landesfinanzämter haben für steuerliche Zwecke 70 bis 80 RM errechnet.

Stellt man nun den durchschnittlichen Produktionskosten die durchschnittlich erzielten Preise gegenüber, so scheint dieser Vergleich eine starke Unrentabilität klar zu beweisen:

Gestehungskosten 1924 und 1925 für 1 Hektoliter	70—80 RM
Herbstpreise 1924 und 1925 für 1 Hektoliter	50 RM

Die Produktionsverhältnisse für den deutschen Weinbau in seiner Gesamtheit erscheinen jedenfalls ungünstig und ein bedeutender Teil von Betrieben ist als völlig unrentabel zu bezeichnen.

Der Wert der deutschen Weinbauproduktion wurde vor dem Kriege vom Statistischen Reichsamt auf 85 Millionen RM im Jahresdurchschnitt geschätzt und ist auch heute noch mit 80 bis 90 Millionen RM anzunehmen. Die volkswirtschaftliche Bedeutung des deutschen Weinbaus ist daher insofern gering, als sein jährlicher Beitrag zum Gesamteinkommen der deutschen Volkswirtschaft sehr niedrig ist. Bei der deutschen Ausfuhr nach Spanien handelt es sich um Werte, die das Doppelte der ganzen deutschen Weinerzeugung ausmachen und um Waren, die zu einem sehr großen Teil zweifellos nicht in unwirtschaftlichen Betrieben erzeugt werden.

cc) Die Winzerbevölkerung.

Ueber die Zahl der vom Weinbau abhängigen Personen sind von den Winzerverbänden einerseits und den Vertretern des Handels und der Industrie andererseits während der Handelsvertragsverhandlungen Angaben gemacht worden, die sehr widersprechend sind. Von landwirtschaftlicher Seite

[57]) Rafa-Korrespondenz v. 2. Januar 1926 Nr. 2. Der Reichstagsabgeordnete Korell gibt sie in der Frankfurter Zeitung auf 2000—2400 RM. an.

wurde sie auf 1 Million, verschiedentlich sogar bis zu 2 Millionen beziffert. Doch halten diese Zahlen einer genauen Nachprüfung nicht stand. Da die im Jahre 1925 durchgeführte Betriebsstatistik noch nicht aufgerechnet ist, muß daher auf die letzte, im Jahre 1907 aufgenommene Statistik, zurückgegriffen werden. Dabei ergeben sich folgende Feststellungen:

Unter Berücksichtigung der neuen Reichsgrenzen gibt es in Deutschland 246 000 Winzerbetriebe[58]). Von diesen sind 71 000[58]) in den Händen von Nichtlandwirten (Handwerkern, Arbeitern usw.). Die Anzahl der Betriebe, die im Besitz von hauptberuflichen Landwirten sind, beträgt daher 175 000. Seit dem Jahre 1907 hat sich nun, wie schon erwähnt, die im Ertrag stehende Rebfläche bis zum Jahre 1925 von 96 000 Hektar auf 73 000 Hektar verringert. Sichere Anhaltspunkte für die tatsächliche Wirkung der Abnahme der Rebfläche auf die Zahl der Betriebe fehlen. Eine rein zahlenmäßige Kürzung im gleichen Verhältnis würde anstelle der 175 000 landwirtschaftlichen Betriebe rund 131 000 und anstatt der 71 000 Betriebe rund 53 000 ergeben. Aber auch die 175 000 hauptberuflichen Winzer können keineswegs nur von dem Ertrage der Rebfläche leben; denn von der gesamten zu diesen Betrieben gehörigen Fläche ist nur ein Zehntel zum Weinbau[59]) benutzt, während der andere Teil in sonstiger landwirtschaftlicher Bebauung Verwendung findet. Darüber hinaus zeigt sich rein rechnerisch, daß für eine Million Menschen ein Rohertrag von 85 Millionen RM, d. h. je Kopf 85 RM, von dem noch die gesamten sachlichen Aufwendungen des Winzers abzuziehen sind, völlig unzureichend ist. Wenn man den Gesamtertrag des Mostes im Jahre 1925 von 83,8 Millionen RM auf die 175 000 landwirtschaftlichen Winzerbetriebe verteilt, so ergibt sich für den einzelnen Betrieb unter Zugrundelegung der vorstehenden Zahlen nur ein Mostertrag von jährlich durchschnittlich 480 RM. Selbst wenn man den Lebensstandard der Winzer unter dem allgemeinen Durchschnitt annimmt und je Kopf 300 RM Jahreseinkommen rechnet, so würden das nur 370 000 Personen ergeben. Ausschließlich vom Weinbau dürften jedenfalls in Deutschland höchstens 400 000 Menschen leben.

Gegenüber den vom Weinbau lebenden Menschen ist festzustellen, wieviel Arbeiter durch die deutsche Ausfuhr nach Spanien Beschäftigung gefunden haben. Wie früher gesagt, besteht sie ganz überwiegend aus Fertigfabrikaten. Nach den Feststellungen des Reichverbandes der deutschen Industrie und den Untersuchungen des Vereins Deutscher Maschinenbau-Anstalten

[58]) Statistik des Deutschen Reiches, Bd. 212 II S. 152/53.
[59]) Statistik des Deutschen Reiches, Bd. 212 II S. 153.

(VDMA.)) über das Verhältnis zwischen Preis und dem hierin enthaltenen Anteil des Arbeitslohnes bei Fertigwaren ist anzunehmen, daß in dem Ausfuhrwert von 161 Millionen RM des Jahres 1925 70 bis 80% Arbeitslohn enthalten sind. Bei einem Jahresarbeitslohn von 2000 RM ergibt es sich daher, daß durch die deutsche Ausfuhr nach Spanien etwa 63 000 Arbeiter in Deutschland beschäftigt worden sind. Da auf einen Arbeiterhaushalt durchschnittlich drei Personen treffen, haben also von der Ausfuhr nach Spanien unmittelbar 200 000 Menschen in Deutchland gelebt.

Wie bereits früher gezeigt bilden die spanischen Weine keine lebensbedrohende Konkurrenz für den deutschen Weinbau. Bei einer vertraglichen Regelung des deutsch-spanischen Handelsverkehrs ist aber ein Entgegenkommen Deutschlands in den Weinzöllen die unbedingte Voraussetzung und ermöglicht erst eine deutsche Ausfuhr nach Spanien im größeren Umfang. Man kann daher annehmen, daß im Jahre 1925 durch die vermehrte Ausfuhr in Deutschland mehr Menschen Arbeit gefunden haben, als durch die ermäßigten Weinzölle arbeitslos geworden sind. Auf die Beschäftigungslage im deutschen Weinbau sind vielmehr Witterung, Wachstumsverhältnisse und Qualität der jeweiligen Ernte weit ausschlaggebender.

2. Die deutsche Weinbaukrise und ihre Ursachen.

aa) Die Konsumverschiebung im Alkohol-Verbrauch.

Die Absatzkrise im deutschen Weinbau ist in erster Linie durch innere Ursachen hervorgerufen. Vor allem wirkt sich die Verminderung des Alkoholkonsums infolge der Verarmung Deutschlands ungünstig auf den deutschen Weinbau aus. Der Verbrauch an reinem Alkohol betrug in Deutschland während der letzten Vorkriegsjahre im Durchschnitt jährlich 5,4 Liter und in den Jahren 1919 bis 1925 jährlich 2,7 Liter. Dieser Rückgang von 50% erstreckt sich in der Hauptsache auf stark alkoholische Getränke. Z. B. ist der Konsum an Spiritus für Trinkbranntwein von 1,8 Millionen Hektoliter im Jahre 1913 auf 600 000 [60]) Hektoliter im Jahre 1925 zurückgegangen. Verbrauchsrückgang also 66%. Dagegen hat der Bierkonsum wieder die Vorkriegshöhe erreicht. Feststellungen über den Weinverbrauch lassen sich nicht machen, weil hierfür entsprechende Zahlen fehlen. Da der Wein aber ein verhältnismäßig teures Getränk darstellt, ist er von der Verbrauchsminderung an alkoholischen Getränken sicher mit betroffen werden.

---

[60]) Vorstehende Zahlen sind entnommen aus dem Stat. Jahrbuch 1926, S. 319. Verbrauchsrückgang also 66 Prozent.

Als weitere Ursache der Weinbaukrise ist die Bevorzugung der süßen ausländischen Weine vor den zum Teil herben deutschen Weinen anzusehen. Ueber diese Aenderung in der Geschmacksrichtung der weintrinkenden Bevölkerung wird in den Zeitungsorganen des deutschen Weinbaus viel geklagt. Als Beweis kann man die Tatsache anführen, daß die Gesamteinfuhr[61]) von ausländischen Weinen mit 66 Millionen RM (1913 Weineinfuhr 62 Millionen RM) wieder die Vorkriegshöhe erreicht hat[62]).

bb) Rückgang der Weinausfuhr.

Dagegen hat sich die deutsche Weinausfuhr der Menge nach um 75%, dem Werte nach um 66% verringert.

Deutsche Gesamtausfuhr von Wein und Most 1913 und 1925:

	Menge in dz	Wert in 1000 RM
1913	212780	24444
1925	52297	8724

Hervorgerufen ist der Rückgang der deutschen Weinausfuhr vor allem durch die Trockenlegung Amerikas, Norwegens und Finnlands. Auch Rußland ist als Absatzgebiet für die deutsche Weinproduktion verloren gegangen und ein Rückgang des Alkoholverbrauchs ist nicht nur in Deutschland, sondern auch in anderen Ländern als eine internationale Erscheinung der Nachkriegszeit eingetreten.

Alle diese Umstände sind neben den schlechten Produktionsverhältnissen als die eigentlichen Ursachen der deutschen Weinbaukrise anzusehen. Wenn daher die deutsch-spanische Handelsvertragspolitik mit den Schutzzollforderungen des deutschen Weinbaus nicht zu vereinbaren ist und weiter eine Ueberschwemmung mit Auslandsweinen im Vergleich zu den Vorkriegsjahren nicht vorliegt, so ist es ein vergeblicher Versuch und verfehlt, die deutsche Weinbaukrise durch zollpolitische Maßnahmen zu beseitigen.

In richtiger Erkenntnis dieser Sachlage ist denn auch von der Reichsregierung versucht worden, der Notlage des Weinbaus durch innere Maßnahmen abzuhelfen. Seit der Stabilisierung der deutschen Währung sind den Winzern für 80 Millionen RM Kredite gegeben worden, d. h. die gleiche Summe wie der Wert der gesamten deutschen Weinproduktion eines Jahres. Weiter sind Steuererleichterungen verschiedener Art gewährt worden. Die Reichsweinsteuer wurde, um den Absatz zu fördern, vollkommen aufgehoben.

[61]) Stat. Jahrbuch 1926, S. 150.
[62]) Vergleiche hierzu Kapitel Kapitel C II b 4.

So gewiß es ist, daß mit dem deutschen Weinbau eine lange Reihe von historischen Erinnerungen und Kulturtraditionen verknüpft ist, so darf man doch nicht die volkswirtschaftliche Bedeutung des Weinbaus und seine Entwicklungstendenzen übersehen. Die deutschen Weinzölle bilden ein wichtiges Kompensationsobjekt in drei bedeutenden Handelsverträgen, dem spanischen, französischen und italienischen. Bei den Kämpfen um die verschiedenen deutsch-spanischen Handelsverträge ging es daher nicht um diese allein, sondern um die Handelsverträge überhaupt, die Deutschland zur Wiederherstellung seiner wirtschaftlichen Beziehungen mit verschiedenen Ländern abschließen will. Der Wiederaufbau der deutschen Wirtschaft kann aber nur erfolgen, wenn den deutschen Industrieerzeugnissen der Weg auf den Weltmarkt freigemacht wird durch feste Abmachungen mit allen Ländern, die für Deutschland als Absatzgebiete in Frage kommen. Bei allen Handelsvertragsverhandlungen muß daher bei der wirtschaftlichen Lage Deutschlands das Gesamtinteresse der deutschen Volkswirtschaft entscheidend sein.

D. Schlußteil.

Die Zukunft der deutchen Handelspolitik.

I. Schutzzoll oder Freihandel.

Wie bei allen Handelsvertragsverhandlungen trat auch bei den deutsch-spanischen die Frage des Schutzzolls auf beiden Seiten in den Vordergrund. Allgemein wird sich die Frage „Freihandel oder Schutzzoll" nie beantworten lassen. Deutschland kann jedenfalls heute eine freihändlerische Wirtschaft nicht betätigen, weil alle umgebenden Staaten Schutzzollpolitik treiben. Aber auch wenn die ganze Welt sich heute auf den Freihandelsgedanken einstellen wollte, so entsteht die Frage, ob die Weltwirtschaft das vertragen würde; denn ein Freihandel über weite Gebiete ausgedehnt bedeutet, daß nur die Wirtschaft bestehen kann, die die besten Bodenständigkeitsbedingungen hat. Die Einführung des Freihandels in der ganzen Welt oder auch nur in Europa würde grundsätzliche Aenderungen des gesamten Wirtschaftssystems zur Folge haben.

Vielfach werden die Vorzüge des Freihandels mit einem Hinweis auf die wirtschaftlichen Verhältnisse Englands begründet. England ging im Jahre 1840 zum Freihandel über. Als England aber damals diesen Beschluß faßte, tat es gleichzeitig einen Schritt von außerordentlicher Tragweite, indem es sich zur Aufgabe seiner Landwirtschaft entschloß. England konnte aber so handeln, weil seine Industrie damals allen anderen europäischen Staaten so weit voraus war, daß es sich tatsächlich als die Fabrik der Welt betrachten konnte. Doch die Entwicklung der englischen Zollpolitik in den letzten Jahren zeigt, wie selbst in diesem Lande, in dem der Freihandelsgedanke tief eingewurzelt ist, der Schutzzollgedanke immer mehr an Boden gewinnt und der Freihandel allmählich erlahmt. Die in der Vergangenheit neu eingeführten Zölle in England sind prohivitiv. In noch viel stärkerem Umfang sind die meisten anderen europäischen Staaten zu schutzzöllnerischen Maßnahmen übergegangen, während in der gleichen Zeit Deutschland durch die Bestimmungen des Versailler Friedensvertrages in seiner Zollpolitik gebunden war.

Hinsichtlich der augenblicklichen Weltzollpolitik kann man drei Gruppen von Staaten unterscheiden:

1. Staaten, die ihre Zölle gegenüber der Vorkriegszeit nicht erhöht haben,
2. Staaten, bei denen eine mäßige Erhöhung der Zölle stattgefunden hat,
3. Staaten, die sehr starke Zollerhöhungen vorgenommen haben.

Zu Gruppe 1 gehören: Schweden, Holland, Dänemark und Norwegen.

Zu Gruppe 2 gehören: Deutchland, Oesterreich, Belgien, England.

Bei Deutschland sind aber noch die Zölle für eine große Anzahl von Waren zur Gruppe 1 zu rechnen.

Zu Gruppe 3 gehören: Frankreich, Italien, Spanien, Rußland, Tschecho-Slowakei, Rumänien, Vereinigte Staaten von Nordamerika.

Insbesondere sind die amerikanischen Zölle im Vergleich zur Vorkriegszeit absolut prohivitiv gestaltet worden.

Europa und Amerika sind daher als Hochburgen des Protektionismus zu bezeichnen. Dagegen haben die anderen überseeischen Staaten ihre Zölle in den meisten Fällen nicht stärker erhöht, als es der Geldentwertung entspricht.

Von europäischen Staaten sind von Deutschland Verträge abgeschlossen worden mit England, Belgien, Italien, Holland, Schweden, Tschecho-Slowakei, Oesterreich, Rußland, Portugal und Spanien. Der neue Vertrag mit Spanien, wie auch die jüngste Entwicklung der spanischen Zollpolitik bedeutet ohne Frage eine Verstärkung der protektionistischen Tendenzen in der spanischen Industrie. Von diesem Standpunkt aus betrachtet ist es daher zu begrüßen, daß Deutschland Spanien nicht die volle Meistbegünstigung zugestanden hat. Im deutsch-italienischen Vertrag hat Deutschland die volle gegenseitige Meistbegünstigung erreicht sowie weitere Zugeständnisse, die einem Teil deutscher Waren die Ausfuhr nach Italien ermöglichen. Der Vertrag mit England hat dadurch eine Verschiebung seiner Grundlage erfahren, als er unter der Voraussetzung abgeschlossen wurde, daß England beim Freihandel verbleibt, während es aber allmählich, wie schon erwähnt, zum Schutzzoll übergeht.

Zusammenfassend ist also zu sagen, daß Deutschland augenblicklich nicht Freihandel treiben kann, da die ganze Welt Schutzzollpolitik treibt und ein Oeffnen der Grenzen Deutschland mit Konkurrenzwaren überschütten würde, für die kein Ausgleich in der Ausfuhr zu finden wäre.

Die Aufnahme des kürzlich von namhaften Wirtschaftlern aller bedeutenden Länder erlassenen Wirtschaftsmanifestes hat weiter gezeigt, daß die meisten Staaten ihre gegenwärtige Zollrüstung beibehalten wollen. Unter diesen Umständen kan Deutschland nicht zum Freihandel übergehen.

II. Aufgaben und Ziele der deutschen Handelspolitik.

Die Ursache, warum es bis jetzt Deutschland nicht gelungen ist, die Hochschutzzollwelle der europäischen Staaten zu überwinden, liegt vor allem darin, daß die europäischen Länder für die deutsche Ausfuhr wichtiger sind als Deutschland für ihre Einfuhr. Bei aktiver Handelsbilanz sind günstige Handelsverträge viel schwerer abzuschließen, als bei passiver Bilanz, weil die taktische Stellung in den Verhandlungen schwächer ist. Daher ist die Periode einer Passivität der Handelsbilanz die günstigste Zeit für den Abschluß von Handelsverträgen. Einerseits sind die Exportinteressen des Auslandes sehr stark und andererseits erscheint die Ausfuhr bei geringerem Umfang dem Ausland nicht so bedrohlich. Diese Erscheinungen haben sich auch bei den deutsch-spanischen Handelsvertragsverhandlungen gezeigt. Als Deutschland im Jahre 1923 mit Spanien eine aktive Handelsbilanz hatte, war es unmöglich, zu einem Vertragsabschluß zu kommen. Sobald aber später der deutsche Absatzmarkt an Bedeutung zunahm, gelang es, die Verhandlungen erfolgreich zum Abschluß zu bringen.

Deutschland muß daher bemüht sein, das Gewicht seines Absatzmarktes zu vergrößern. Hierzu ist vor allem der Ausbau des deutschen Zolltarifs notwendig. Anzustreben ist weiter eine Zollunion mit Oesterreich, um Umfang und Bedeutung des deutschen Zollgebietes innerhalb Europa zu stärken. Dann würde es gelingen, mit einer Reihe von Staaten Handelsabkommen zu schließen, die Tarifherabsetzungen mit sich bringen.

Hauptziel bei allen Handelsvertragsverhandlungen muß das Bestreben sein, jede Diskriminierung deutscher Waren zu beseitigen und die allgemeine uneingeschränkte Meistbegünstigung zu erreichen. Bei den Staaten, die sich hierzu nicht entschließen können, müßte die Meistbegünstigung auf die allgemeinen Fragen (Niederlassungsrecht, Schifffahrts- und Verkehrswesen) beschränkt bleiben und die Tarifabreden ausgenommen bleiben. Daß dies möglich ist, erkannte die deutsche Handelspolitik nach langem Zögern schon in den letzten Jahren vor dem Kriege. Deutschland hat damals den Vereinigten Staaten und Kanada nicht alle sonst vertraglich zu ver-

einbarenden Zollermäßigungen eingeräumt, also das System der uneingeschränkten Meistbegünstigung verlassen und den Grundsatz der Reziprozität angewendet. Für die Gegenwart und Zukunft zu bedenken, daß, wie sich zeigt, in einer immer größeren Anzahl von Ländern das System der Meistbegünstigung nicht mehr die volle Geltung und Anwendung wie in der Vorkriegszeit hat. Deutschland darf daher angesichts seiner schwachen Zollrüstung volle Meistbegünstigung nur gewähren, wenn es ausreichende Gegenzugeständnisse erhält. Alle handels- und zollpolitischen Maßnahmen müssen darauf gerichtet sein, die infolge der Dawesverpflichtungen notwendige Aktivierung der deutschen Handelsbilanz vorzubereiten und die frühere Stellung im Welthandel wiederzugewinnen. Deutschland hat nicht die Wahl zwischen Weltmarkt und Binnenmarkt. Ein Land, das auf Zufuhr ausländischer Rohstoffe und Nahrungsmittel angewiesen und darüber hinaus durch Kredite und Entschädigungsverpflichtungen auf das Schwerste an das Ausland verschuldet ist, wird durch die Macht wirtschaftlicher Gesetze gewaltsam auf den Weltmarkt gedrängt.

E. Anhang.

Kurze Zusammenfassung des Gedankenganges und des Inhalts.

Der wirtschaftlichen Struktur Deutschlands und Spaniens entsprechend bestand die Einfuhr Deutschlands als Industriestaat aus Spanien schon vor dem Kriege in der Hauptsache in Nahrungs- und Lebensmitteln sowie industriellen Rohstoffen, die deutsche Ausfuhr nach Spanien als Agrarland überwiegend in industriellen Fertigwaren. Dieser gegenseitige Warenaustausch besteht auch heute noch, indem Spanien ein wichtiges Absatzgebiet für deutsche Industrieprodukte bildet und Deutschland ein aufnahmefähiger Markt für die Erzeugnisse der spanischen Landwirtschaft ist.

Der unglückliche Ausgang des Krieges bedeutete für Deutschland den Verlust seiner früheren wirtschaftlichen Stellung auf dem Weltmarkt, indem es durch Gebietsabtretungen wichtige Teile seiner Rohstofferzeugung verlor. Weiter verhinderten in den ersten Jahren nach dem Kriege die handelspolitischen Fesseln des Versailler Friedensvertrages eine selbständige deutsche aktive Handels- und Zollpolitik, um hierdurch die frühere Bedeutung in der Weltwirtschaft wieder zu gewinnen.

Dagegen nahm die spanische Wirtschaft, durch die Kriegsverhältnisse begünstigt, einen außerordentlichen Aufschwung. Sie wurde aber, wie dies bei allen anderen europäischen Ländern der Fall war, durch die in der Nachkriegszeit einsetzende Weltwirtschaftskrise schwer betroffen. Die spanische Regierung war daher gezwungen, in handels- und zollpolitischer Hinsicht einschneidende Maßnahmen zu ergreifen, um die unter besonderen Verhältnissen künstlich geschaffene Industrie nach Möglichkeit zu schützen. Aus diesem Grunde kündigte Spanien neben vielen anderen Handelsverträgen auch das seit 1899 bestehende deutsch-spanische Handelsabkommen.

Die folgenden Handelsvertragsverhandlungen scheiterten immer wieder an dem deutschen Währungsverfall, sowie an den ungenügenden Angeboten der spanischen Regierung, sodaß es nur zu dem Abschluß eines Provisoriums im Januar 1923 kam. Die in diesem Deutschland gewährten Zugeständnisse waren auf die damaligen deutschen wirtschaftlichen Verhältnise zugeschnitten und verloren ihren Wert, als sich die deutsche Währung stabilisierte. Nach langen weiteren Verhandlungen wurde das deutsch-spanische Abkommen vom

25. Juli 1924 abgeschlossen. Die deutschen Zugeständnisse bestanden in der Einräumung der vollen Meistbegünstigung und einem Entgegenkommen durch die Herabsetzung der Weinzölle, während Spanien Deutschland Zollherabsetzungen zu eigenen Rechte gewährte, die zwar die deutschen für die Ausfuhr in Frage kommenden Waren infolge der spanischen Zollgesetzgebung gegenüber anderen Ländern noch benachteiligten, im großen und ganzen aber erfaßten. Daher konnte sich die deutsche Ausfuhr außerordentlich günstig entwickeln und die Vorkriegsausfuhr sogar übertreffen. Doch sah sich der deutsche Weinbau mit Unrecht in seiner Existenz durch die neuen Weinzölle bedroht. In seinem Kampf für die Ablehnung des Abkommens wurde er durch die Kritik unterstützt, die sich gegen den neuen Vertrag wegen grundsätzlicher Mängel richtete, weil allerdings die Gleichwertigkeit der gegenseitigen Zugeständnisse nicht verwirklicht war. Von deutscher Seite wurde daher das Abkommen wieder gekündigt. Nach einem kurzen Zollkrieg einigten sich Spanien und Deutschland am 18. November 1925 auf ein Provisorium, das auf sechs Monate abgeschlossen wurde, bei dem aber Spanien günstiger abschneiden konnte. Die weiteren Verhandlungen waren zuerst wieder erfolglos. Doch konnte vor Ablauf des Provisoriums ein neues Abkommen, der deutsch-spanische Handelsvertrag vom 7. Mai 1926, abgeschlossen werden, der einen Zollkrieg glücklicherweise verhinderte und die Handelsbeziehungen zwischen beiden Ländern auf eine neue Grundlage stellte.

Der neue Vertrag ist im Gegensatz zu dem früheren Abkommen auf der Grundlage der Gleichberechtigung abgeschlossen. Spanien und Deutschland haben sich gegenseitig eine listenmäßige Meistbegünstigung eingeräumt, die allerdings die spanische Ausfuhr im Gegensatz zu Deutschland voll erfaßt. Die Frage der Weinzölle war wie bei allen vorhergehenden auch bei den jetzigen Verhandlungen entscheidend. Spanien hat keine Zollherabsetzungen zu eigenem Rechte, sondern die Sätze des deutsch-italienischen Vertrags im Wege der Meistbegünstigung erhalten. Die höheren Weinzölle mußten mit Verzicht auf die Herabsetzung spanischer Industriezölle bezahlt werden. Daher bedeutet der Verlust von 127 Zollermäßigungen im Vergleich zu dem gekündigten Abkommen vom 25. Juli 1924 eine Verschlechterung gegenüber diesem und eine Schädigung der deutschen Exportindustrie, der ein volkswirtschaftlicher Gewinn für den Weinbau nicht gegenübersteht. Die Verbesserungen des neuen Vertrages sind vor allem grundsätzlicher Art durch die Verwirklichung der Gleichberechtigung.

Durch das spanische Industrieschutzgesetz vom 9. Juli 1926 sind in den deutsch-panischen Handelsbeziehungen, die durch den im Mai 1926 abgeschlossenen Vertrag auf eine stetige

Grundlage gestellt zu sein schienen, wieder eine Reihe von Erschwerungen eingetreten, indem Spanien neue Zollerhöhungen vorgenommen hat und Frankreich gegenüber Deutschland mit seiner Handelspolitik besonders begünstigt.

Bei allen deutsch-spanischen Handelsvertragsverhandlungen begegneten sich die Interessen der deutschen Industrie einerseits und des deutschen Weinbaus andererseits immer in entgegengesetzter Richtung, indem bei einem Entgegenkommen Deutschlands in den Weinzöllen sich der deutsche Weinbau bedroht fühlte und bei einem Festhalten an hohen Zollsätzen die deutsche Industrie hinsichtlich ihrer Exportmöglichkeiten nach Spanien benachteiligt wurde. Daher ist es wichtig, die Bedeutung der deutsch-spanischen Handelsbeziehungen einerseits und des deutschen Weinbaues andererseits für Deutschlands Volkswirtschaft gegeneinander abzuwägen.

Die deutsche Ausfuhr nach Spanien in den Jahren 1924 und 1925 zeigt, daß sie bei einer Stetigkeit der handelspolitischen Beziehungen zu Spanien außerordentlich entwicklungsfähig ist. Der Passivsaldo im deutsch-spanischen Warenverkehr, der mit Ausnahme der Inflationszeiten für Deutschland immer bestanden hat, verliert insofern an nachteiliger Bedeutung, als der deutsche Export nach Spanien die entbehrliche spanische Einfuhr erheblich übersteigt und der gesamte deutsch-spanische Außenhandel ausschließlich mit deutschen Schiffen erfolgt.

Dagegen gehört der deutsche Weinbau schon lange zu den notleidenden Zweigen der deutschen Wirtschaft. Dies zeigt sich durch den dauernden Rückgang der Anbaufläche. Der jährliche Ertrag der deutschen Weinproduktion unterliegt aus klimatischen Gründen hinsichtlich seiner Produktivität und Rentabilität im Gegensatz zu anderen Ländern starken jährlichen Schwankungen, wodurch schon bereits vor dem Kriege mehrfach Weinbau-Krisen entstanden sind. Die Produktionsverhältnisse für den deutschen Weinbau sind jedenfalls im allgemeinen ungünstig. Die volkswirtschaftliche Bedeutung des deutschen Weinbaus ist insofern gering, als sein jährlicher Beitrag zum Gesamteinkommen der deutschen Volkswirtschaft nur die Hälfte des Wertes der deutschen Ausfuhr nach Spanien beträgt. Auch bietet er viel weniger Menschen Lebensunterhalt, als im allgemeinen angenommen wird. Das zeigt sich, wenn man den durchschnittlichen Jahreswert der Weinproduktion auf die einzelnen Winzerbetriebe verteilt und außerdem berücksichtigt, daß der Weinbau neben der sonstigen landwirtschaftlichen Bebauung in den einzelnen Betrieben nur eine untergeordnete Rolle spielt.

Die augenblicklich herrschende Absatzkrisis im deutschen Weinbau ist nicht auf die deutsch-spanische Handelspolitik,

sondern auf innere Ursachen zurückzuführen. Neben der Verminderung des Alkoholverbrauchs in Deutschland, die einen Rückgang des inländischen Weinabsatzes verursacht hat, ist die gleiche Erscheinung auch in anderen Ländern festzustellen, wodurch die deutsche Weinausfuhr erheblich zurückgegangen ist. Eine Ueberschwemmung mit Auslandsweinen liegt im Vergleich zur Vorkriegszeit nicht vor. Durch zollpolitische Maßnahmen ist die deutsche Weinbaukrise daher nicht zu beseitigen.

Die Frage des Schutzzolls trat auch bei den deutsch-spanischen Handelsvertragsverhandlungen hervor. Deutschland kann jedenfalls augenblicklich nicht zum Freihandel übergehen, da die ganze Welt gegenwärtig Schutzzollpolitik treibt.

Die deutsche Handelspolitik muß vor allem darauf gerichtet sein, die auf Grund der Dawesverpflichtungen notwendige Aktivierung der Handelsbilanz herbeizuführen und die frühere Stellung Deutschlands im Welthandel wieder zu gewinnen. Eine Wahl zwischen Weltmarkt und Binnenmarkt kommt für Deutschland wegen seiner Verschuldung nicht in Frage.